David Molden
Pat Hutchinson

svemogući NLP

ŠTO O NLP-u
ZNAJU I KAŽU
NAJUSPJEŠNIJI LJUDI
I KAKO SE NJIME SLUŽE

svemogući NLP

Sto o NLP-u znaju i kažu najuspješniji ljudi i kako se njime služe

David Molden i
Pat Hutchinson

Sadrža

Zahvale	**IX**
Uvod	**XI**
1. Ostvarite uspjeh putem misli	1
Što pohranjujete u nesvjesni um i koliko vam to koristi?	**-**
Što je vama važno?	**2**
Kako nastaju vrijednosti?	**3**
Unutrašnje vrijednosti	**6**
Sputavaju li vas vaše unutrašnje vrijednosti?	**15**
Kako prilagoditi unutrašnje vrijednosti da biste imali veći izbor	**17**
2. Ne vjerujte svemu što čujete!	19
Osjećate li se sputano zbog sputavajućih vjerovanja?	**20**
Kako ćete prepoznati vjerovanje koje vas ograničava?	**22**
3. Razmišljanjem do zadovoljstva	25
Najvažnija je ona prva misao	**25**
Rad na vizualnom predočavanju	**26**
Odbacite loš osjećaj	**27**
Rad s unutrašnjim zvučnim materijalom	**29**
Osjećati se fantastično	**30**
Rješavanje fobija	**35**
Promjena okvira razmišljanja	**36**

4. Organizirajte misli da biste postigli dobre rezultate **45**

Je li vam cilj savršeno jasan? 46

Jeste li usklađeni sa svojim ciljem? 50

Sretni ljudi privlače sretne ljude 51

Možete zavarati um, ali tijelo ne 52

Kategorije Virginije Satir 53

Kako izjednačitelj misli i ponaša se? 54

5. Naklonost i povjerenje u službi izgrađivanja uspješnih odnosa **57**

Uloga poštovanja u izgrađivanju osjećaja naklonosti i povjerenja 58

Koristite se tehnikama kojima se inače prirodno služite - kopiranje i zrcaljenje 58

Izgradite ozračje naklonosti i povjerenja pomoću tijela 59

Postupno odmjeravanje i vođenje 61

Preuzmite vodstvo uvodeći svoje ideje 61

Ugodite osjetila za primanje povratne informacije 66

Zamjećivanje i zapamćivanje stanja za ubuduće 67

Dajte ljudima vremena da razmisle 68

Čitanje pokreta očiju u svrhu prikupljanja korisnih podataka 69

Značajke načina komuniciranja 70

6. Moć riječi **75**

Kako se koristiti jezikom više razine za postizanje pozitivnih rezultata 75

Uopćavanje 77

Ostvarivanje promjene pomoću metafora 82

Uvjeravanje na profinjen način 83

7. Uklanjanje pogrešnih programa koje ne želite **85**

Smišljanje strategije **87**

8. Fantastični ishodi **91**

Trebam li svrhu ili ishod? **91**

Pobrinite se da vam ishodi budu dobro oblikovani **92**

Spojite sve zajedno i iskreirajte divnu budućnost **96**

9. Usvajanje vjerovanja na kojima se temelji NLP **101**

10. Sažetak dodatnih NLP tehnika **107**

Položaji kod percipiranja **107**

Tehnika "fiju" **109**

Stvaranje novog ponašanja **112**

Vizualni *squash* **112**

Na kraju **115**

0 autorima **117**

Zahvale

Želimo zahvaliti svima onima koji su nam pomogli i pružali nam potporu u stvaranju ove knjige - prijateljima, članovima obitelji te izdavačkom timu kuće Pearson Education. Još je mnogo ljudi bez kojih je ne bismo mogli izdati - to su svi oni koje spominjemo u ovoj knjizi, čija smo imena promijenili, koji su uz pomoć NLP-a ostvarili goleme promjene u životu. Voljeli bismo da moć ovog sustava donese jednako divna iskustva i na vaš životni put. Uživajte!

Uvod

NLP vam može promijeniti život. Ovaj je sustav iznimno moćan pokretač promjena. Osvjedočili smo se u to na primjerima brojnih ljudi tijekom mnogo godina.

Vidjeli smo kako, uz pomoć znanja stečenih u sklopu NLP-a, ljudi ostvaruju životne snove i velika životna postignuća te rješavaju osobne i poslovne krize; kako rukovoditelji u svojim tvrtkama provode temeljite promjene, a parovi pronalaze sreću kad spoznaju što im je doista važno; kako učitelji otkrivaju nove načine poticanja djece na učenje, poduzetnici počinju poslovati u svjetskim razmjerima, a ljudi mijenjaju način na koji ih drugi doživljavaju. Ukratko, vidjeli smo kako ljudi primjenjuju ono što su naučili, u želji da budu uspješniji u onome čime se bave. Upravo zahvaljujući njima, mi znamo da je NLP *izvanredan* sustav - tako je mnogo onih kojima je dao sredstva i tehnike pomoću kojih su ostvarili znatan napredak u osobnom i profesionalnom životu. I vi im se možete pridružiti.

Što je NLP i kako mi može pomoći?

NLP je skup sredstava i tehnika koje vam pomažu da se riješite nekorisnih obrazaca razmišljanja i ponašanja (nekih za koje ni ne znate da posjedujete) te da preuzmete nove, pozitivne i konstruktivne pristupe životu koji će vam donijeti boljitak. Iako u ovom sustavu postoje mnoga sredstva i tehnike, ne morate ih naučiti sve da biste *odmah počeli osjećati njegove koristi.* Izvanredne promjene možete postići služeći se tek jednom tehnikom - samo provodite vježbe da biste doživjeli što vam NLP nudi i budite spremni na iznenađujuće rezultate.

Iz povijesti NLP-a

Sustav NLP oblikovali su Richard Bandler i John Grinder ranih sedamdesetih godina prošlog stoljeća u Californiji. Njih dvojica otada više ne djeluju zajedno, ali su nastavili razvijati modele i tehnike NLP-a. Tijekom posljednjih tridesetak godina još je mnogo drugih stručnjaka dalo doprinos ovome sve širem području osobne promjene - previše da bismo ih ovdje naveli. Novina koju smo mi pridonijeli odnosi se na razvoj koncepta "Nemoj misliti tako, misli ovako", koji je opisan u dijelu o ponovnom oblikovanju načina razmišljanja, pri kraju Trećeg poglavlja. Bandler i Grinder željeli su otkriti kako uspješni ljudi postižu rezultate, a zatim nanovo primijeniti njihove modele. Počeli su s oblikovanjem modela za vrhunske terapeute, zatim direktore prodaje, posrednike, javne govornike, edukatore i vode. Ubrzo su iz raznolikog mnoštva disciplina i modela usavršavanja svojih prvih polaznika prikupili ponajbolja sredstva za osobnu promjenu te osmislili prvi javni sustav obrazovanja u NLP-u. Danas ovaj sustav nudi bogatu lepezu djelotvornih sredstava i tehnika za pozitivno djelovanje te ostvarivanje promjene.

Samo ime govori o čemu je riječ

"NLP" je skraćenica riječi neurolingvističko programiranje. Razložimo li ovaj naziv, lakše ćemo objasniti što znači:

- "neuro" se odnosi na mozak i živčani sustav;
- "lingvističko" se odnosi na verbalni i neverbalni jezik u komunikaciji;
- "programiranje" je jedinstveni način na koji se sve to zajedno spaja da bi se stvorio određeni oblik vašeg ponašanja.

Čovjek ima jedan mozak, ali dva uma - svjesni i nesvjesni. Kad ujutro ustanete iz kreveta, počinjete pokretati programe pohranjene u dubinama nesvjesnog uma - onoga koji se sjeća kako sve radnje obaviti automatski: voziti bicikl, upravljati automobilom, kako dovesti sama sebe do stanja u kojem se dob-

ro osjećate te kako se dovesti do toga da se osjećate loše. Mjesto na kojem to pohranjujete mnogo je prostranije od svjesnog uma kojim se koristite dok, primjerice sada čitate ovu knjigu. Ta dva uma rade zajednički, a tipičan je primjer za to situacija kad čitate i vaš se svjesni um odjednom prebaci na nešto drugo. Nesvjesni um preuzima čitanje pa ćete tako dospjeti i do kraja stranice, a da se nećete sjećati ničega od onog što ste upravo pročitali. Kad se program jednom oblikuje, on se može nevjerojatno čvrsto ustaliti i uvijek dovoditi do istih rezultata. Neki će programi djelovati na vašu dobrobit, a drugi će možda djelovati nepovoljno za vas te vas sprječavati u razvoju. Pomoću NLP-a mijenjaju se programi koji nisu djelotvorni i kreiraju se novi koji to jesu.

Većini ljudi situacije se događaju, a oni na ta zbivanja reagiraju. NLP nudi bolji način. Daje vam sredstva pomoću kojih ćete sami odlučiti da reagirate drukčije te biti svjesniji svojih misli, osjećaja i ponašanja. Otkrit ćete što vas doista pokreće i početi donositi savršeno jasne odluke o onome što želite postići u poslu i životu. Samo vi možete preuzeti odgovornost za rezultate koje postižete i ostvariti promjene koje će vam unaprijediti život. To je kao da ste preuzeli upravljač vozila svoje karijere i osobnog života, čvrsto ga uhvatili pa usmjerili kamo želite poći, i to na temelju stvarnog osjećaja za viziju i odlučnosti. Kad to postignete, možete ostvarivati sjajne rezultate u svim područjima života.

Koliko dobro se poznajete?

Jeste li se ikad zapitali kako to da dvoje ljudi suočeno s istim životnim okolnostima može postići potpuno suprotne rezultate? Kako se to čini da su neki ljudi sposobniji postizati neizmjerno više od drugih? Možda ste isto tako uočili da neki privlače ljude pune života i radosti, a drugi pak isključivo tipove koji jadikuju i prigovaraju. Postoje ljudi kojima život teče upravo onako sređeno kako to žele i onih koji se kroz život jedva probijaju, boreći se s teškoćama i nedaćama. Pa zbog čega je to tako različito?

Često se smatra da uspješni ljudi imaju sreće - no, je li to doista sreća? Sretne okolnosti u životu povezujemo s igrama na sreću, ali razmotrimo li ovaj pojam podrobnije, nema mnogo dokaza da ti ljudi svoj život nepromišljeno izlažu opasnosti. Ona nepokolebljiva dosljednost kojom postižu odlične rezultate svakako prkosi svim zakonima koji vrijede u kockanju. To je, dakle, ipak više povezano s **načinom na koji razmišljaju.** Preuzimanje nadzora nad vlastitim mislima ključno je u potrazi za uspjehom. Da biste u tome uspjeli, najprije morate shvatiti kako vaše razmišljanje utječe na vaš život. Možda mislite da vas okolnosti koje su izvan vaše moći prinudno drže tu gdje ste se našli, poput žabe u bunaru koja misli da je maleni krug plavog neba nad njom sve što postoji izvan bunara. Sve dok ne skoči na vjedro i ne vine se u vis, ona ne zna koliko je izvan bunara veći svijet. Tehnike koje se primjenjuju u NLP-u oblikovane su tako da proširuju vaše poznavanje svijeta i, posljedično tome, vaše životne izbore.

1. Ostvarite uspjeh putem misli

Zamislite da je vaš um poput kaleidoskopa koji godinama sam po svojoj volji oblikuje prekrasne uzorke. Katkad se nagne na jednu stranu i stvori neki oblik. Zatim netko prevrne spravicu i ona se otkotrlja u drugi položaj, a uzorak se presloži posve drukčije i ostane tako neko vrijeme. Možda tako prođe i niz godina dok jednog dana ne odlučite uzeti kaleidoskop u ruke i sami preuzeti nadzor nad oblikovanjem šara. Jednim malim okretom cijeli se živopisni postav mijenja i stvara potpuno nov, još ljepši uzorak. Zakrenite ga još jednom, pojavit će se druga slika i tako dalje. Sada nam je najveći izazov odlučiti koji je uzorak najljepši - ili, ako je riječ o uzorcima razmišljanja - koji nam najviše koristi, daje nam najviše mogućnosti za djelovanje. Što je to, dakle, u kaleidoskopu što tvori tako brojne raznovrsne šare?

Što pohranjujete u nesvjesni um i koliko vam to koristi?

Vaši ukrasni obrasci u kaleidoskopu predstavljaju način na koji razmišljate o sebi i svojim iskustvima, a to obuhvaća:

- vrijednosti
  - što je to važno vama osobno
  - vrijednosti koje pripisujete ljudima, stvarima, mjestima, aktivnostima i informacijama
  - vaše unutrašnje vrijednosti (zvane i *metaprogrami)*

- vjerovanja
  - ono što vjerujete o sebi i drugima
  - vaša mišljenja, prosudbe te sposobnost zaključivanja

Što je vama važno?

Što vam je u životu uistinu važno? A u poslu? Zbog čega vam je posao koji radite vrijedan svega onog truda koji u njega ulažete? Što vam je važno u odnosu s partnerom, s bližom i širom obitelji, prijateljima i suradnicima? Kad si postavljate ova pitanja o samome/samoj sebi, odakle stižu odgovori? Iz glave ili srca? To su vaše vrijednosti - sve ono što vam je u životu doista važno i što ćete požrtvovno štititi, njegovati i braniti.

Znate li, dakle, sa sigurnošću, što vam je važno? Je li ton glasa kojim odgovarate na ova pitanja u skladu s riječima kojima se služite pri opisivanju onoga što vam je važno? Ili se iz njega može naslutiti da ono što smatrate važnim doživljavate zapravo kao obvezu? Velika je razlika između vrijednosti nastale iz obveze i one koja je plod izbora. Ovo je pitanje koji si vjerojatno malokad postavljate, ali odgovor upućuje na razlog zbog kojeg ste možda nezadovoljni određenim područjima života. Možda mislite da put do bogate karijere i sretnog života podrazumijeva postavljanje ciljeva, smišljanje plana i njegovo provođenje. Kad bi to doista bilo tako jednostavno, ne bi li to svatko mogao lako ostvariti?

Mnogo od onoga što vam je važno čak nije ni pohranjeno u području vaše svijesti. Te se stvari ne mogu tako lako racionalno objasniti pa vam se, dok vi jurite za karijerom, srećom ili nekom drugom vrstom priznanja, može dogoditi da izgubite one važne stvari i ljude. Ono što smatrate važnim uvelike utječe na vaše ponašanje. Zato ćete, mislite li da ste zbog okolnosti prisiljeni učiniti nešto što se protivi vašim vrijednostima, osjetiti nelagodan osjećaj na nekom mjestu u tijelu. Možda nećete znati zbog čega se to zbiva pa ni s čime je povezano. Takvi se neugodni osjeti zbivaju na mnogo različitih načina - kao osjećaj nelagode, neka prolazna misao i neugodno sjećanje ili kao da vas prođu srsi. Vjerojatno ćete sve za-

nemariti i preskočiti, ali to vam nesvjesni um daje znak da nešto traži vašu pozornost. Možete se vrlo dugo ne osvrtati na nj, ali tako potiskujete svoje pravo ja i svoju prirođenu energiju. Kad energija ostane tako zapretena, s vremenom može prouzročiti poremećaj i bolest. Doista ima smisla voditi brigu o neugodnim osjetima u tijelu.

Kako nastaju vrijednosti?

Vrijednosti oblikujete cijeloga svog života, počevši od dana rođenja, a neke od njih prenosite sa sobom u život odrasle osobe. Koje su to vrijednosti? Kako ste ih stekli? Kako na vas utječu?

- **Naslijeđene vrijednosti** su vjerojatno najuobičajenije. U dječjoj dobi na vas će utjecati ono što je važno vašim roditeljima, braći i sestrama, široj obitelji, učiteljima i vodama različitih skupina. Poslije ćete više birati sami, preuzimati vrijednosti svojih odabranih junaka iz svijeta sporta, mode, filma, glazbe, politike i slično. Kad postanete odrasla osoba, vrijednosti su već oblikovale najveći dio vaših programa kao zrele osobe. Primjerice, ako su vam uvijek govorili da pojedete sve što je na tanjuru, možda ćete sada jesti mnogo više no što vam je potrebno. Ako su vam roditelji bili učeni ljudi, možda će stjecanje stručne spreme za vas imati veliku vrijednost.

- **Nadomjesne vrijednosti** se oblikuju kad odlazite u drugu krajnost da biste nadoknadili nešto što nikad niste imali. Primjerice, ako ste imali teško djetinjstvo, možda ćete se truditi nadomjestiti to pretjeranim ugađanjem vlastitoj djeci.

- **Vaše osobne procjene** ili način na koji doživljavate vlastita iskustva utjecat će na vrijednosti koje im pripisujete. Ako ste ikad bili opljačkani, vjerojatno će za vas sigurnost imati veliku vrijednost, što u nekim okolnostima i ne mora biti primjereno.

Na prvi pogled ove se vrijednosti možda čine sasvim bezazlenima. Međutim, pri pomnijem razmatranju iznenađuje činje-

nica koliko one utječu na put kojim će vam život krenuti. Kad prepoznate neugodno zatezanje u tijelu, osjećaj da nešto nije u redu, preispitajte svoje vrijednosti da biste odredili narušava li to što radite neku vašu duboko ukorijenjenu vrijednost. Uz pomoć ove tehnike razotkrijte do kojih vrijednosti doista držite i odlučite se za ono što je za vas dobro.

Otkrijte svoje prave vrijednosti

Prvi korak

Prisjetite se kad ste posljednji put osjetili neugodan trzaj u tijelu - je li to bilo u vezi s vašim partnerom, s poslom, obitelji, novčanim stanjem ili samopoštovanjem i samopouzdanjem? Zatim odgovorite na ova pitanja:

- **"Što mi je važno kad je riječ o.....?" (uvrstite u pitanje ono s čime je povezan nelagodan osjećaj)**
- **"Što mi je još važno kad je riječ o.....?"**

Na primjer, možete početi s pitanjem "Što mi je važno u vezi s poslom?" pa nastaviti s pitanjem "Što mi je još važno kad je riječ o mom poslu?"

Nastavite postavljati ovo drugo pitanje i tako načinite popis svojih odgovora sve dok ne budete imali sve moguće odgovore. Zatim kratko prođite kroz popis i ponovno si postavite isto pitanje. Ono što vam je *najvažnije* možda će biti toliko duboko utkano u odgovore da ćete do toga doprijeti možda tek nakon doista dugog preispitivanja. Možda ćete navesti i do osam, pa i više, vrijednosti.

Kao što naš primjer pokazuje, možda ćete dobiti ovakve rezultate: "Važno mi je da me na poslu cijene i priznaju mi vrijednosti", "Važno mi je da mi je plaća dobra" i "Važno mi je da mi je posao smislen, da na neki način pridonosi boljem svijetu".

Drugi korak

Da biste doznali što vam je uistinu najvažnije, vrijednost s vrha svog popisa usporedite sa svakom vrijednošću pojedinačno i pritom se zapitajte "Što mi je važnije?" Budite čvrsti i ne izvlačite se. Učinite tako sa svakom vrijednošću s popisa. Na kraju će vam ostati poredak vrijednosti vezanih uz odabrano područje.

Treći korak

Sada preispitajte tri vrijednosti s vrha popisa, jednu po jednu, pa zaključite odražava li ono što radite te vrijednosti ili ih narušava. Primjerice, ako u odnosu prema sinu ili kćeri imate visoku vrijednost u vezi s povjerenjem, a događa vam se da ih provjeravate gdje su i kad se vraćaju kući, vaše je ponašanje u sukobu s vašom vrijednošću. Sada možete birati hoćete li zadržati tu vrijednost i promijeniti ponašanje ili će biti obrnuto. Druge će vrijednosti potaknuti neka vaša ponašanja pa je važno imati na umu da je cilj ove vježbe steći jasan uvid u svoje prave vrijednosti i povezanost s vlastitim ponašanjem jer će vam to pomoći da donosite odluke na vlastitu dobrobit. Cilj ove vježbe nije određivanje vaše prve i osnovne vrijednosti.

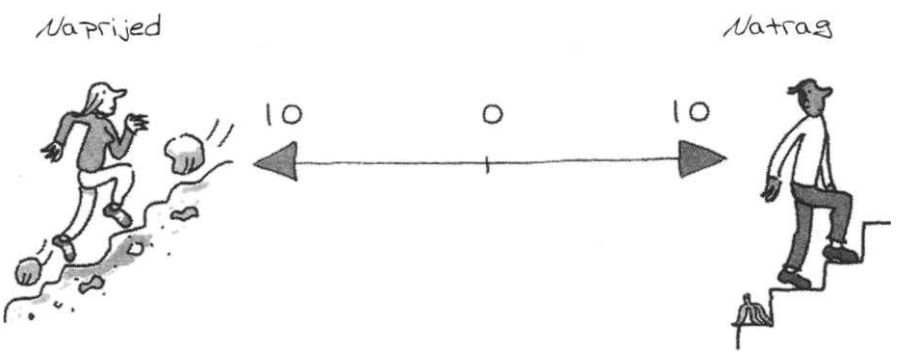
Što ćete učiniti ako vaše vrijednosti trpe? Možete li promijeniti ponašanje i uskladiti ga sa svojim vrijednostima? Možda poneka vrijednost za vas više i ne vrijedi pa je se držite samo zbog navike - odakle ta vrijednost potječe? Je li to vrijednost koja za vas djeluje u nekim okolnostima, ali ne i u drugima? Možete li promijeniti tu vrijednost? Poznajete li nekoga s drukčijim vrijednostima u tom području? Što bi se dogodilo da je promijenite? Kakve bi to promjene donijelo vama? Postavljajući sebi ova pitanja činite prve korake prema promjenama.

Unutrašnje vrijednosti

Dosad smo razmatrali vrijednosti koje ste oblikovali zahvaljujući životnim iskustvima. U osnovi tih vrijednosti postoje neke dublje ukorijenjene vrijednosti koje određuju način na koji pristupate životu. To su *metaprogrami* - izvor vaše središnje motivacije i obrazaca ponašanja.

Unutrašnje se vrijednosti lako prepoznaju kao programi jer se očituju kao obrasci onoga što govorite, kako to izgovarate, te onoga što činite. Ovdje nije ključno odrediti je li to ponašanje ispravno ili neispravno, nego je li ono korisno u danim okolnostima.

Zamislite te programe kao cjeloviti kontinuirani niz od 0 do 10. Možda ćete u tom kontinuumu biti na jednoj točki što se tiče poslovnog života, a na drugoj što se tiče osobnog života. Niti jedno niti drugo nije ispravno ili pogrešno - riječ je samo o tome koliko je to za vas korisno u svim konkretnim okolnostima. Prepoznat ćete se u opisima krajnosti na svakoj strani kontinuuma.



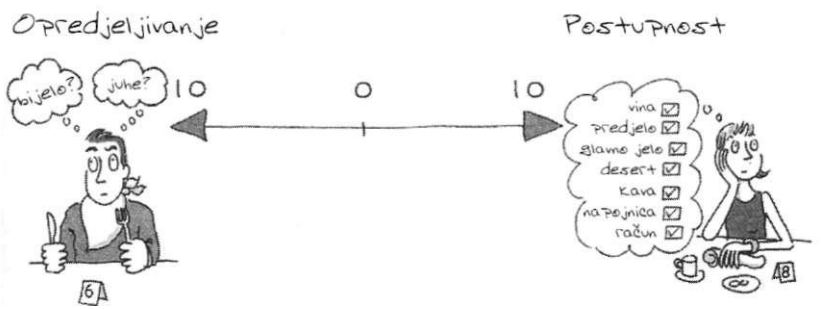
Ako je vaš program tipa *naprijed,* vi ste poznati po prodornosti. Lako postavljate ciljeve i često smišljate za sebe nove ciljeve. Katkad pritom zanemarujete s time povezan rizik, a u krajnjem slučaju možda i ne dovršite s radom na jednom cilju prije no što počnete raditi na drugome.

- Prednosti - napredno, spremno razmišljanje, usmjerenost na cilj, pozitivna energija i pokretačka snaga.

- Nedostaci - može se zapetljati u prevelikom broju novih pothvata istodobno; može odavati pretjeranu oduševljenost; sklon je nedovršavanju projekata.

Ako je vaš program tipa *natrag,* skloni ste izbjegavanju rizika i dobro ćete paziti da sve bude sigurno prije no što krenete naprijed. Katkad zbog straha od izlaganja opasnosti propuštate životne i poslovne prilike i iskustva. Za vas je tipično da volite biti dvaput sigurni, "za svaki slučaj", a kad vas pitaju što želite, odgovarate s cijelim popisom stvari koje ne želite. Ustručavate se uključiti u svaku novinu sve dok je niste podrobno provjerili sa svih strana. Svi oblici sigurnosti kod vas su na prvome mjestu.

- Prednosti - odličan u procjenjivanju rizika i prepoznavanju onoga što treba izbjegavati.
- Nedostaci - pretjerano oprezan i sklon razmišljanju o lošim stranama; može odavati dojam da je negativan i nesklon okušati se u novim iskustvima; bira radije na temelju izbjegavanja nego želje za nečim novim.

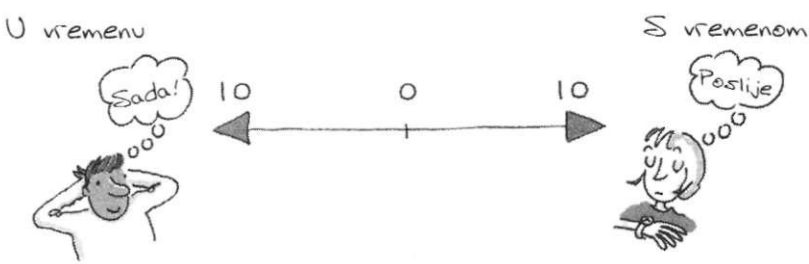


Ako je vaš program *opredjeljivanje,* volite u životu imati mogućnost izbora - pri kupnji automobila razmatrati različite vrste i tipove, razmišljati o različitim četvrtima pri kupnji kuće te o raznolikoj ponudi jela kad objedujete vani. U krajnjem slučaju vaše se ponašanje može doimati kao odugovlačenje, osobito nekome tko cijeni postupnost. Skloni ste nebrojeno puta pretresati ponuđene izbore, kao da biste poslije mogli požaliti zbog odluke.

- Prednosti - istražuje mnogobrojne opcije i otvara mogućnosti izbora za druge; vrlo rado provjerava i krši pravila.
- Nedostaci - može odugovlačiti i izbjegavati donošenje odluka sve dok ga na to ne prisile okolnosti; odličan u otkrivanju tople vode.

U programu *postupnosti* imate određene obrasce koje morate poštovati da biste bili učinkoviti. Kad ste suočeni s previše ponuđenih mogućnosti, postajete zbunjeni i frustrirani. Sastavljate popise i označavate sve ono što ste obavili i vrlo ste djelotvorni u obavljanju zadataka u kojima je potrebno zadovoljiti neki pravilan redoslijed. No, možda će vam biti teško prihvatiti neki novi postupak koji je po svemu sudeći propisala osoba sklona programu *opredjeljivanje.* Da biste se upustili u neki zadatak koji zahtijeva kreativno razmišljanje, vi morate raspolagati čvrsto uspostavljenim nizom postupaka s podrobno navedenim uputama o tome kako sve izvesti. Potrebno vam je da poznajete ustrojstvo i imate jasnu sliku o postupcima u obavljanju zadataka.

- Prednosti - vrlo učinkovit; dobar u upravljanju koje polazi od pravila; drži se dogovorenih pravila.
- Nedostaci - sam postupak može mu postati važniji od posla koji valja obaviti; u najgorem slučaju postaje birokratski nastrojen i ometa napredak.



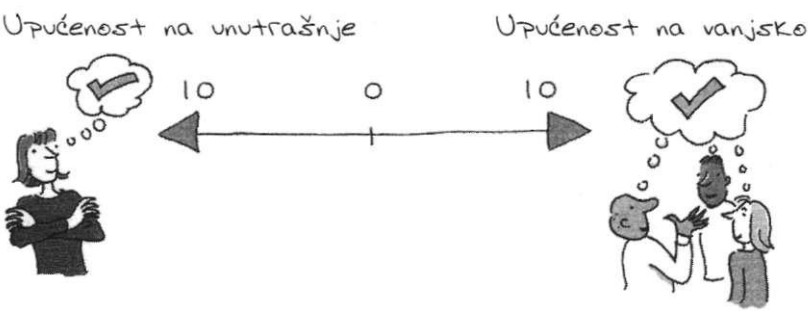
Vaš je program tipa *u vremenu* ako živite "u sadašnjem trenutku" i ne brinete o tome što će se sljedeće dogoditi - hoćete li zakasniti na idući sastanak ili ćete na zabavu stići pri samom kraju, ako se uopće i pojavite. Ljudima darujete svu svoju pozornost jer su oni ovdje s vama sada. Cijenite svaki trenutak i do kraja se dajete u sve što radite u svakom trenutku.

a Prednosti - usredotočuje se na zadatke; emocionalno i mentalno prisutan, te aktivno sudjeluje u svakom iskustvu.

- Nedostaci - često kasni i može odavati dojam da uopće ne vodi računa o vremenu; može se zaplesti u previše obveza jer je vezan za posao.

Ako polažete važnost planiranju svog vremena i vodite računa o tome da ne kasnite na sastanke, zabave i druge dogovore, imate program tipa *s vremenom.* Ova obuzetost planiranjem svakog sljedećeg ili analiziranjem posljednjeg koraka može vas spriječiti da se usredotočite na predmet koji je pred vama. Vaše razmišljanje neprestano hitro prelazi s prošlosti na sadašnjost i u budućnost. Drugima se možete doimati kao da niste zainteresirani.

- Prednosti - dobro planira i stiže na vrijeme.
- Nedostaci - može odavati dojam da nije uključen u trenutačnu aktivnost; stizanje na vrijeme i dobro planiranje aktivnosti može postati važnije od samih aktivnosti.



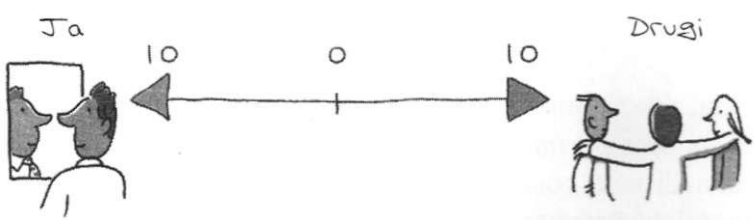
0 ovom je programu najjednostavnije razmišljati kao o načinu na koji procjenjujete sami sebe i kako procjenjujete situacije. Ako ste *upućeni na unutrašnje,* vi nagonski znate kad ste dobro obavili neki posao i sami želite rješavati sve svoje probleme. Malokad tražite savjet drugih ljudi. Donosite odluke na temelju vlastitih prosudbi, osjećaja i mišljenja. U tome vam nije potrebna tuda pomoć. Zapravo, ako vam i upute ohrabrenje, zahvalu ili pohvalu, na to ste skloni gledati s nepovjerljivošću. Također ćete znati kad ste nešto obavili loše, a i to ćete prosuđivati u odnosu na vlastita mjerila, radije negoli prema iz-

vanjskim dokazima. Osobi koja je upućena na vanjsko možete se doimati hladni i ravnodušni, a možda i pretjerano samouvjereni.

- Prednosti - može ostati motiviran i kad dobiva slabu povratnu informaciju o svom radu i pohvalu.
- Nedostaci - unutrašnja mjerila mogu prevladati nad vanjskim pokazateljima, a katkad ih i potpuno isključiti; sklon je ne obazirati se na dokaze, činjenice i korisne savjete drugih ljudi.

Ako ste *upućeni na vanjsko,* prosudbe o sebi temeljite na onome što o vama misle drugi ljudi. Stalo vam je do njihova mišljenja i dat ćete sve od sebe da ga i dobijete. Onima koji su upućeni na svoju nutrinu možete se doimati kao da vam treba pomoć i nedostaje samostalnosti. Suočeni s izazovom, tragat ćete za činjenicama, dokazima i mišljenjima drugih ljudi i izvora.

- Prednosti - donosi odluke na temelju konkretnih činjenica i dokaza ili jednostavno "dobrog osjećaja", pod uvjetom da proistječe iz vanjskog izvora; izvrstan je u pružanju usluga kupcima te pomaganju drugima.
- Nedostaci - zapada u stanje psihičke napetosti ako ne dobije povratnu informaciju o svom radu. Da bi napredovao mora čestu imati povratnu informaciju o tome kako napreduje; neodlučan je ako je nema.



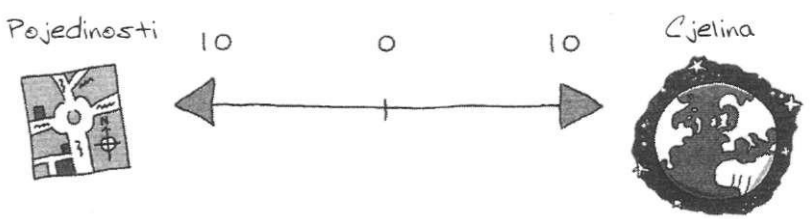
Tko je na prvome mjestu - vi ili vaš tim/obitelj/skupina? Pripadate li prvome tipu, u vašim je razmišljanjima uvijek prisutno "ja" i pitanje "što ja s ovime dobivam?". Vjerujete da su ljudi sposobni brinuti se sami za sebe. Sami se poslužujete kavom, gurate se u prometnim gužvama, uzimate posljednji ko-

madić čokolade, a pri odlučivanju uvijek na prvo mjesto stavljate sebe.

- Prednosti - brine se za sebe i dovoljan je sam sebi; izbjegava upletanje u tuđe poteškoće.
- Nedostaci - ne potiče dobar suradnički duh pa ga drugi katkad mogu doživljavati kao osornog i bezobzirnog.

Pripadate li tipu koji vodi brigu o drugima, iskreno se trsite da svi budu zadovoljni i sretni pa se može dogoditi da zanemarite vlastite potrebe i želje. Vi druge poslužujete kavom, a u redovima ste uvijek posljednji. Uljudni ste vozač i iskreno vas zanima dobrobit drugih ljudi. U svakodnevnom odlučivanju uzimate u obzir i druge jer ih ne želite uzrujavati i dovoditi u neugodnost.

- Prednosti - dobar timski igrač koji vodi brigu o potrebama drugih; uspijeva u zanimanjima za koja je potrebna brižnost prema drugima.
- Nedostaci - stavljajući druge ljude na prvo mjesto može zanemariti vlastitu dobrobit; može se doimati nepredvidivim jer mnoge odluke donosi na temelju onoga što misle drugi, te predviđajući njihove reakcije; smatra da je dobrobit tima važnija od obavljena posla.



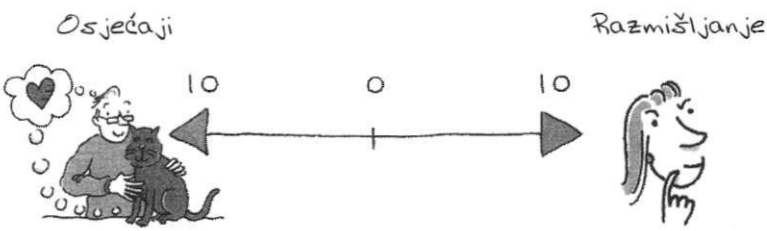
Kao osoba sklona razmatranju pojedinosti vodit ćete brigu o posebnim podrobnostima u situacijama. Vaši će razgovori biti dugački i razvučeni jer moraju obuhvatiti sve pojedinosti. Dok se usredotočujete na pojedinosti, katkad zaboravljate cjelokupnu svrhu.

- Prednosti - dobro mu leži rad na pojedinostima i izvrsno uočava sitne pogreške; odlično se snalazi s velikim dokumentima i tekstovima pisanim sitnim slovima.

- Nedostaci - može zapeti u detaljima i "zaigrati" se u poslu premda se prvobitni cilj možda promijenio; može se doimati sitničavim i izbirljivim.

Ako ste tip koji brine o cjelovitosti, na situacije gledate na sveobuhvatniji način i govorite općenitije, izbjegavajući pojedinosti. Radije ćete razgovor usmjeriti na druge teme, nego raspravljati o detaljima. 0 nekim temama možda nećete imati mnogo toga za reći, a često ćete se morati vraćati na sadržaj razgovora.

- Prednosti - dobar je strateg i izvrsno smišlja koncepcije; sposoban za kreiranje velikih zamisli.
- Nedostaci - može se doimati kao da mu je glava u oblacima; osjeća se neugodno treba li voditi razgovor koji obuhvaća pojedinosti; nezadovoljstvo zbog podrobnosti može ga dovesti do previše ideja i premalo samog rada.

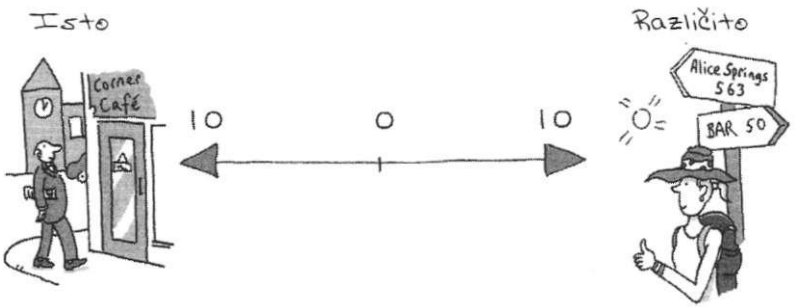


Tip koji djeluje prema obrascu vezanom uz osjećaje reagira emocionalno na brojne situacije, a pri odlučivanju se oslanja na intuiciju i "iskonski osjećaj". Sva životna iskustva doživljava putem emocija.

- Prednosti - pri odlučivanju uzima u obzir ljudske osjećaje.
- Nedostaci - može se doimati emotivnim; drugi prema njemu mogu biti suzdržljivi da ne bi izazvali njegovu emocionalnu reakciju.

Kao osoba koja djeluje prema obrascu vezanom uz razmišljanje, vi imate praktičan i logički pristup situacijama, a pritom ostajete emocionalno ravnodušni.

- Prednosti - odluke donosi na temelju logike, činjenica i procjene.
- Nedostaci - može se doimati hladnim i bezosjećajnim; možda neće razmišljati o osjećajima drugih prije nego nešto kaže i učini.



Kao osoba koja na krajnje izražen način djeluje prema obrascu *istosti* vjerojatno ćete svake godine na odmor odlaziti u isto mjesto, svakog dana ići na posao istim putem, sjediti na svome omiljenome mjestu u svome najdražem restoranu uz hranu koju uvijek jedete određene večeri u tjednu. Kad prilazite nečemu novom, proces razumijevanja temeljite na traženju sličnosti s prethodnim iskustvima. Ponavljanje vam ne nikad dosadi, ulijeva vam osjećaj sigurnosti i zadovoljstva što sadržaj poznajete. Skloni ste ostati na istom poslu mnogo godina.

- Prednosti - ovo je osoba koja će pouzdano uspješno dovršiti zadatke temeljene na ponavljanju.
- Nedostaci - drugima se može doimati nesklonim pustolovinama; nije voljan iskušati nove stvari iako bi mu mogle koristiti.

Ako je u vas snažno izražen obrazac djelovanja koji podrazumijeva različitost, vi ste osoba koja neprestano traga za nekim novim aktivnostima ili za novim načinima obavljanja već postojećih aktivnosti. Malokad za vrijeme godišnjeg odmora dvaput odlazite na isto mjesto jer uvijek želite iskušati nova jela u novim restoranima i na novim lokacijama. Sve vam lako dosadi, pa ćete možda i posao često mijenjati upravo zbog potrebe za različitostima.

- Prednosti - vrlo rado iskušava nove ideje i zamisli; stječe brojna raznolika životna iskustva.
- Nedostaci - katkad pokreće promjenu samo promjene radi; ne shvaća da nema potrebe za popravljanjem onoga što je dobro; nedostaje mu stabilnost.

Sada ste već stvorili određenu ideju o svojim unutrašnjim vrijednostima. Kad je riječ o nekima od njih, već s lakoćom uspijevate djelovati na oba kraja kontinuuma. Djelujete li pak uglavnom na jednom kraju, možda ćete izvući korist u određenim situacijama, ali ćete također osjetiti posljedice nedostataka u drugima. Uspijete li razviti prilagodljivost u svim programima, doživljavat ćete njihove prednosti, ali ne i nedostatke.

Loše spajanje unutrašnjih vrijednosti čest je uzrok nerazumijevanja, stresa i sukoba u životu. Kad ljudi govore o "sukobu ličnosti", to gotovo uvijek označava loše prilagođene vrijednosti ili pogrešno shvaćen metaprogram.

Primjerice, mnoge veze pucaju zbog loše spojenih programa *u vremenu* i s *vremenom.* Dok je jedan partner spreman i čeka da se krene na objed s prijateljima, drugi još čavrlja telefonom i ne odaje ni najmanju naznaku da će se uskoro pokrenuti. Osoba sklona obrascu *s vremenom* osjeća se omalovaženom i nezadovoljnom, a osoba tipa *u vremenu* pita se zbog čega sva ta strka. Ovi se obrasci ponavljaju i prožimaju u međusobnom djelovanju pa to na kraju dovede do prekida veze.

Na sličan način možete dojaditi i osobi koja na svijet gleda kao na cjelinu stanete li joj previše podrobno opisivati kako ste se vozili na posao, svoje zdravstveno stanje ili kako je mala Suzie sinoć uživala u večernjoj kupki. Osoba kojoj mnogo znači mogućnost izbora osjećat će se frustriranom ako od nje zatražite da obavi nešto po planu od pet koraka, a osoba koja uvijek kasni i nepripremljena je, ići će na živce nekome tko iznimno cijeni planiranje. Kombinacije profila mogu dovesti do različitih obrazaca ponašanja kod različitih ljudi. Pogrešno spajanje programa u različitim poslovima je čest uzrok stresa na radnome mjestu.

Ovi programi usađeni su na nesvjesnoj razini osobnosti, pa ćete, kad budete sudjelovali u aktivnostima koje su u suprotnosti s njima, osjetiti ono neugodno trzanje. Možda ćete u sebi čak i reći nešto poput ovoga:

"Zašto uvijek kasnim na sastanke?"

"Zašto Sally i Paul uvijek uspijevaju na vrijeme rezervirati aranžman za godišnji odmor i već naveliko putuju dok se ja još mučim s brošurama?"

"Mrzim svoj posao, ali zadržat ću ga jer nisam siguran hoću li uživati u nekome novom poslu."

"Zašto nikad ništa ne dovršim prije negoli se upustim u nešto novo?"

"Nikad se ne mogu odlučiti što bih radio."

"Koliko god ja radim, moj direktor nikad ne pokazuje da poštuje moj rad."

Sputavaju li vas vaše unutrašnje vrijednosti?

Gore navedeni primjeri pokazuju u kakvom sukobu mogu biti unutrašnje vrijednosti, svaka sa svojim prednostima i nedostacima. Označuju nedostatak fleksibilnosti zbog toga što osoba "zapne" na jednom kraju kontinuuma. Slijedi vježba koja će vam pomoći da pronađete sve obrasce koji bi mogli biti uzrok sukoba.

Prepoznavanje sukoba prouzročenih nekom unutrašnjom vrijednošću

Prvi korak

Iz opisanih programa odaberite one u sklopu kojih smatrate da djelujete pretežno na jednom kraju kontinuuma. Ispišite nazive programa.

Program: _____

Program:_____

Program:_____

Drugi korak

Odaberite situaciju u kojoj ste doživjeli sukob s nekom drugom osobom, ili razočaranje zbog nekog zadatka ili obveze.

Situacija:_____

Treći korak

Razmislite o ulozi koju ste odigrali u toj situaciji i upitajte se koji su od programa koje ste naveli u Prvom koraku prouzročili taj sukob. Zamislite kako bi se to moglo promijeniti da ste djelovali sa suprotnog, vama mrskog kraja kontinuuma. Koncentrirajte se na to koliko god vam dugo treba. Možda će vam se činiti glupo postupati na tako različit način, ali to samo znači da počinjete razvijati fleksibilnost u svom ponašanju.

Način na koji reagirate na iskustva ovisi o tome kakve su vam vrijednosti. Ako ste jednom u nekoga imali povjerenje i ta vas je osoba iznevjerila, možete reagirati na brojne načine. Možete odlučiti da više nikad nikom nećete vjerovati ili možete odlučiti da će, kad ubuduće budete nekom iskazali povjerenje, to uvijek biti uz određene uvjete. Druga je mogućnost da ćete zadržati svoje vjerovanje o povjerenju u ljude i nadati se da će to i ta osoba jednog dana shvatiti. Svaka od ovih reakcija potječe od sasvim različite temeljne vrijednosti koja nastaje kao plod značenja koja ste prikupili u sklopu životnih iskustava.

Kako prilagoditi unutrašnje vrijednosti da biste imali veći izbor

Poznavanje vlastitih unutrašnjih vrijednosti često je samo po sebi dostatno da se dogodi promjena.

Kim se vladala prema obrascu *opredjeljivanje* i *cjelina.* Osjećala se nesposobnom u situaciji kad bi njezin partner, koji je djelovao prema obrascu *pojedinosti* i *postupnost,* uspio bez muke rezervirati odmor za obitelj i pobrinuti se za sve pojedinosti. Posvetio bi se proučavanju brošura pa se metodom eliminacije odlučio za najbolji aranžman i rezervirao ga, bez ikakva posebnog stresa. Kad bi to Kim pokušala, izgubila bi se u moru raznovrsnih mogućnosti izbora. Shvativši ovo, uspjela se opustiti, nasmijati sama sebi i prepustiti partneru da obavlja ono u čemu je dobar.

Katkad, međutim, biti svjestan svojih unutrašnjih vrijednosti nije dovoljno, a okolnosti će vas možda navesti na pomisao da bi vam dobro došla promjena ponašanja.

Martin je shvatio da ima snažno izražen obrazac *različito* te da mu svakih nekoliko mjeseci dosadi posao pa traži promjenu. Uvidjevši da to nije pravi put do uspjeha, odlučio je udovoljiti tom obrascu različitosti u sklopu svoje uloge i društvenog života, no tako da istodobno može napredovati na poslu. Kad bi se pojavio osjećaj nelagode zbog prisnosti izazvan time što mu je sve postalo poznato i blisko, znao je to odmah prepoznati i sve brzo razriješiti.

2. Ne vjerujte svemu što čujete!

Vaša su vjerovanja povezana s vašim vrijednostima i vrlo su osobna. Ona tvore znatan dio ukrasne šare u vašemu osobnom kaleidoskopu. Ako cijenite povjerenje, vjerojatno će vaša vjerovanja biti slična ovima:

- Ljudima se može vjerovati.
- Nema potrebe za pravilima.
- Ljudi mogu sami organizirati svoje vrijeme i upravljati vlastitom učinkovitošću.
- Moja će djeca dolaziti kući točno u dogovoreno vrijeme.

Ako je za vas nepovjerenje medu najvišim vrijednostima, vjerojatno ćete vjerovati u suprotno:

- Samo budale vjeruju drugima.
- Ljudi su namjerno protiv mene.
- Moram paziti što radiš jer se tebi ne može vjerovati.
- Moram nazvati djecu kad je vrijeme da pođu kući.

Sva ova vjerovanja vjerojatno su nastala na iskustvima - i zadivljujuće je kako čovjeku malo treba da bi oblikovao neko vjerovanje. Koliko puta Johnny mora zakasniti iz škole prije no što mama oblikuje naviku da ga podsjeća da se mora vratiti kući odmah nakon nastave, zato što je oblikovala vjerovanje da "Johnny uvijek kasni iz škole"? Koliko puta vas je neka osoba morala ignorirati da biste oblikovali vjerovanje da ne mari za vas i da je puna sebe? Ne kažemo da su sva ta vjerovanja pogrešna ili neprikladna, već želimo ispitati djeluju li

ona kao prepreka ili ograničenje. Jednom kad oblikujete neko vjerovanje, ono se može i ostvariti tako da se drugi ponašaju upravo onako kako se od njih očekuje. Primjerice, ako Johnny vjeruje da mama očekuje da će on zakasniti, on će tu naviku i razviti. Ako redovito govorite Johnnyju da je lijen, on će vam dokazati da ste u pravu. Imati ograničavajuće uvjerenje, to je kao da imate masku preko očiju - vidite samo ono što se od vas očekuje da vidite i isključujete činjenice koje govore suprotno. Budući da su vaša vjerovanja osobna, branit ćete ih i tražiti činjenice kojima ćete ih opravdati. To je u redu ako je vjerovanje pozitivno, kao što je to vjerovanje da "Johnny ima skrivene mogućnosti koje vrijedi razvijati", ali razmislite kakve su posljedice ako vjerujete da "Johnny nikad neće ostvariti vrhunski uspjeh".

Osjećate li se sputano zbog sputavajućih vjerovanja?

Tko, dakle, okreće kaleidoskop vašeg uma? Tko vam nameće svoja ograničavajuća vjerovanja? Ljudi oko vas nesumnjivo će donekle utjecati na vaše razmišljanje, navesti vas da mijenjate svoja vjerovanja i ponašanje.

Majka i kći krenule su zajedno na tečaj. Pripremajući se za neku vježbu, majka se okrenula kćeri i rekla joj: "Ti to nećeš moći, nemaš osjećaj za koordinaciju." Srećom, voditeljica je čula ovu napomenu i zamolila djevojku da prijeđe na drugu stranu prostorije. Djevojka je skladno otkoračala i dokazala kako zapravo ima dobar smisao za koordinaciju. Zamislite da vam netko neprestano govori kako niste koordinirani - kakvo bi vam to ograničenje nametnulo? Koliko je dugačak popis svih onih aktivnosti koje biste nastojali izbjeći po svaku cijenu?

Prisjetite se školskih dana. Koliko je bilo aktivnosti u kojima ste bili loši ili se čak njima prestali baviti jer ste vjerovali da u tome niste dobri? Jesu li vam vaši učitelji, roditelji ili vršnjaci pružali potporu i pomagali vam da stvorite ograničavajuća

vjerovanja? Na trenutak razmislite o svemu onome što biste možda sada radili da niste ta ograničavajuća vjerovanja prenijeli sve do današnjeg dana.

Koliko je ljudi na poslu sputano ograničavajućim vjerovanjima svog šefa? Na našim ih radionicama ima zaprepašćujuće mnogo. Mnogi se rukovodioci ne oslanjaju na snage svojih ljudi, ne ohrabruju ih, ne trude se oko njih, a čak im ni ne priznaju njihov vrstan rad. Jedan je razlog tome njihovo vjerovanje u vlastite rukovoditeljske sposobnosti, drugi je njihovo vjerovanje u sposobnosti drugih. Pomaganje članovima tima da razviju pozitivna vjerovanja i vrijednosti u vezi sa suradnicima može osjetno promijeniti stavove, što se vrlo brzo, kao u lančanoj reakciji, može osjetiti i u cijeloj tvrtki, a nakon toga i u sveukupno boljem radu. Možete li utvrditi postoji li neko ograničavajuće vjerovanje i promijeniti ga, učinit ćete golem napredak.

Jedno jedino vjerovanje predstavlja tek malen djelić uzorka u kaleidoskopu i često tvori dio skupine sličnih vjerovanja. U krajnjem slučaju skupina ograničavajućih vjerovanja može dovesti do cijelog niza neugodnih pojava kao što su fobije, okrivljavanje drugih, ljutnja i nisko samopoštovanje. Zbog toga je ključ uspjeha u tome da mi budemo oni koji rukuju svojim kaleidoskopom. Onim jednostavnim nastupom kći je došla do spoznaje koja je potpuno promijenila njezina vjerovanja o vlastitoj koordinaciji. Izvela je vježbu do kraja i naučila žonglirati s tri loptice za manje od deset minuta.

Vrlo zaposlena žena dala nam je primjer vjerovanja kako "moraš raditi da bi zarađivao". To je vjerovanje bilo povezano s vrijednošću koja joj je nalagala da mora imati dovoljno novca kako bi osigurala siguran život svojoj obitelji. Također joj je bilo važno da ima aktivan društveni život i provodi vrijeme s bližnjima. Međutim, razvila je naviku da radi dokasno i vikendima. Sve se više osjećala nesretnom. Kad je shvatila da stres uzrokuje ono vjerovanje, odbacila ga je. Nastavila je uživati u poslu, ali i provoditi vrijeme odlazeći na koncerte s prijateljima i u društvu obitelji. Vrlo brzo njezino novo i mnogo snažnije vjerovanje pretvorilo se u "uži-

vanje s prijateljima daje mi zadovoljstvo za kojim tragam". To je privuklo cijeli niz novih vjerovanja o tome što želi i što ne želi raditi. Početna promjena o vjerovanju oko posla dovela je do niza promjena vjerovanja, baš kao kad se sruši kula od karata.

Vjerovanja nas mogu ograničavati ili nas osnažiti. Služe li vam vjerovanja dobro? Kako ćete ih prepoznati i što biste mogli učiniti u vezi s njima? Pogledajmo ta zahtjevna ograničavajuća vjerovanja koja od vas traže mnogo i koja vas mogu sputavati.

Kako ćete prepoznati vjerovanje koje vas ograničava?

Ova se promjena možda doima jednostavnom, ali vjerovanja se mogu vrlo snažno opirati i najstrožoj logici. Najprije morate znati prepoznati ograničavajuće vjerovanje u onome što ljudi izgovaraju. Vjerovanje koje ograničava je jednostavna izjava koja uobičajeno počinje otprilike ovako:

- Ne mogu...
- Ljudi bi trebali...
- Oni ne žele...
- Svi smatraju/Nitko ne misli...

Evo nekoliko klasičnih primjera.

- Ne mogu dugo ostati u vezi s nekime.
- Ljudi me nikad ne slušaju.
- On se tako lako zbuni.
- Učenje stranog jezika je teško.
- Nisam dobar u matematici.

I jednostavne vježbe za promjenu vjerovanja.

Uzdrmavanje vjerovanja koja nisu korisna

Kad god čujete sami sebe kako izgovarate nešto slično gore navedenome, napravite ovu vježbu. Beskorisno se vjerovanje mijenja u tri koraka.

Prvi korak

Uzdrmajte ga u korijenu osporavajući ga. Odgovorite na sljedeća pitanja.

- Jesam li to uvijek vjerovao?
- Odakle potječe to vjerovanje?
- Je li to vjerovanje još uvijek na snazi?
- Kakvih imam dokaza koji potkrepljuju to vjerovanje?
- Poznajem li nekoga tko ima suprotno vjerovanje? Koga?
- Koje činjenice upućuju na to da je ovo vjerovanje netočno?
- U kom smislu je to vjerovanje besmisleno ili smiješno?

Drugi korak

Pronađite drugo, moćnije vjerovanje - pokušajte u mislima pronaći vjerovanja koja otvaraju više mogućnosti. Morat ćete "iskušati" niz raznovrsnih vjerovanja sve dok ne pronađete ono koje vam odgovara. Neka to novo vjerovanje bude formulirano u pozitivnom smislu - primjerice, "ja mogu učiti strani jezik i na svakom satu učim nešto novo".

Treći korak

Prihvatite drugo vjerovanje u svoj sustav. Zamislite kako će sve biti drukčije i odmjerite kako se osjećate u vezi s tom promjenom. Zamislite sebe kako doista radite ono što kanite raditi. Zamislite da razgovarate i pritom imate to novo vjerovanje u sebi. Motivira li vas ono? Pruža li vam dobar osjećaj? Ako je potrebno, iskušajte još neko novo vjerovanje pa prođite cijeli taj proces. Zatim odaberite vjerovanja uz koja se osjećate dobro. Prije no što se konačno odlučite za novo vjerovanje, razmislite kako bi ono moglo utjecati na druge ljude.

Čestitajte sebi što ste preuzeli svoj kaleidoskop u vlastite ruke. Oslobodili ste se ograničavajućeg vjerovanja i stvorili drugo, kudikamo moćnije vjerovanje. I bolje od toga, s vremenom će ovaj novi način razmišljanja postati navika i vi ćete sasvim prirodno iznalaziti nova vjerovanja koja vam daju još veću moć.

3. Razmišljanjem do zadovoljstva

Kad vam je teško, nesigurni ste, zbunjeni, ljutiti ili razočarani, postajete napeti i opterećeni. Zbog svega toga ne uspijevate doprijeti do svojih fantastičnih unutarnjih izvora. Bez obzira na to kakva je situacija u kojoj ste se našli, osjetite li bilo što od navedenog, najvjerojatnije nećete moći djelovati tako da vaše sposobnosti dođu do punog izražaja. Razmislite kada ste zadnji put osjetili takav stres i prisjetite se o čemu ste razmišljali. Vaše su misli bile zaslužne za ono što ste osjećali. Svaka misao ima za posljedicu osjećaj i zato osjećaje kontroliramo tako da držimo misli pod nadzorom. Provjerite to - sjednite i umirite se, pomislite na situaciju kad ste učinili nešto zbog čega se niste osjećali osobito dobro. Uočite kakvi vas osjećaji obuzimaju. Sada duboko udahnite i pomislite na situaciju u kojoj ste učinili nešto zbog čega ste se osjećali zaista dobro, pa ponovno uočite kakvi se osjećaji javljaju.

Upravo ste uz pomoć vlastite mašte dozvali u sjećanje dva iskustva koja su u vama proizvela vrlo različite osjećaje. Tu povezanost između mašte i osjećaja možete iskoristiti tako da vi postanete onaj tko upravlja procesima u sebi te dobijete mogućnost da birate kako ćete se osjećati. Vaši osjećaji izravno utječu na vaše sposobnosti, bez obzira na situaciju.

Najvažnija je ona prva misao

Sve počinje od neke misli, a ona privlači slične misli dok se oko nje ne stvori nakupina misli. Ova nakupina postaje obrazac razmišljanja koji oblikuje naviku. Navika se primjenjuje

na mnoge različite scenarije. Znanstvenici vjeruju da se svjestan um može baviti samo sa sedam pojedinačnih podataka u jednom trenu te da se vrlo brzo preopterećuje. To znači da, ispunite li svjesni um negativnim obrascima mišljenja koji stvaraju negativne osjećaje, ne ostavljate mjesta ni za što drugo. Kad sami preuzmete upravljanje procesom mišljenja, više sami birate i donosite odluke u svom svjesnom razmišljanju, a što češće to činite, to je bogatija zaliha vaših nesvjesnih obrazaca koji će djelovati povoljno za vas.

Prvi korak u preuzimanju vlasti nad razmišljanjem jest osvijestiti način na koji nastaju misli. Kad razmišljate, u vama se zbiva unutarnji proces selekcije - da upijete sve što se događa oko vas, preopteretili biste mozak - pa birate ono što smatrate važnim i odbacujete ostalo. Za primjer, razmislite o razgovoru koji ste nedavno vodili s nekim ili nekoj televizijskoj emisiji koju ste gledali - koliko se sadržaja sjećate? Najvjerojatnije ćete moći sažeto prepričati događaj i reći nešto više o dijelovima koji su vas najviše zanimali, ali nećete se moći prisjetiti svake riječi. Proces unutarnje selekcije odabrao je što želi zadržati kao kombinaciju slika i zvukova s pratećim osjećajima u isto vrijeme. Usto će tu postojati i svojevrstan unutarnji dijalog - drugim riječima, ono što ste govorili u sebi o cijeloj situaciji.

Ovako vi predstavljate svoju jedinstvenu inačicu stvarnosti - pomoću slika, zvukova, unutarnjeg dijaloga i osjećaja, te katkad mirisa i okusa. Svoje osobno poimanje stvarnosti zahvaćate pomoću mješavine izvanjskih osjeta i unutarnjih misli, i upravo na temelju tako doživljene inačice donosite odluke i oblikujete prosudbe. Ovo jedinstveno viđenje događaja naziva se vašim "unutarnjim predočavanjem" ili "mapom stvarnosti".

Pogledajmo od čega se sastoji vaše "unutarnje predočavanje", počevši od osjeta vida.

Rad na vizualnom predočavanju

Prisjetite se nekog ugodnog doživljaja i nekoliko trenutaka uživajte u njemu. U mislima prizovite sve slike povezane s time - vratite se knjizi kad budete spremni.

Opišite sliku koju ste stvorili u mislima? Je li bila jasna? U boji? Uokvirena ili zamućenih rubova? Je li odavala dubinu, sadržavala pokret? Je li bila svijetla ili mračna i tmurna? Kakav je kontrast, kakve su pojedinosti? Koliko vam je ta slika bila bliska i jeste li je projicirali iznad ili ispod obzora? Jeste li na slici vidjeli sebe ili je slika bila posvuda oko vas? Upravo kao što se mogu promatrati vizualni detalji fotografije ili filma, tako možete gledati i pojedinosti slika koje oblikuju vaše misli. Te se pojedinosti odnose na kvalitetu slike, no ne i na nju samu. Sposobnost zamišljanja i mijenjanja tih kvaliteta je neograničena. Broj različitih odlika s kojima možete raditi na svojim mentalnim slikama ovisi o tome koliko ste se u tome izvježbali. Baš kao i kad ste svjesno zamislili neko ugodno iskustvo, taj se isti proces zbiva na stotine, ako ne i tisuće puta svakog dana kad se u vašoj glavi predočava svaka vaša misao. Katkad možda niste svjesni tih svojih mentalnih slika, ali one su svejedno tu, a vi se njima možete poslužiti na vlastitu dobrobit.

Poigrajmo se malo s mentalnim slikama da vidimo kako je lako mijenjati, ili reprogramirati, svoje misli i osjećaje.

Odbacite loš osjećaj

Posve je lako riješiti se lošeg osjećaja u bilo kojoj situaciji u kojoj biste htjeli osjetiti da vladate sobom ili da ste sigurniji u sebe. Možda se zbog pomisli da vas čeka teška situacija s nekom osobom osjećate uznemireno, napeto ili nesigurno. U takvim trenucima, kad ste pod emocionalnim pritiskom, mnogo energije trošite na taj loš osjećaj - iako niste sretni što se osjećate loše, to je možda nešto što je prije bilo izvan vaše moći. Kad se osjećate tako, prelazite u područje "samoočuvanja". Posljedica toga je narušena sposobnost racionalnog razmišljanja i donošenja pametnih odluka. Zbog toga vam cilj postaje samo da opstanete, spasite obraz, zadobite ili zatražite priznanje. Potrebno je da se ovako osjetite samo jedanput ili dvaput i navika, ili program, će se ustaliti - a onda ste postavili

obrazac u kojem sami sebe razmišljanjem dovodite u stanje u kojem se osjećate loše. Uklonite loš osjećaj uz primjenu sljedeće tehnike.

Odbacivanje lošeg osjećaja

U mislima se vratite na neki poseban trenutak u prošlosti kad se niste dobro osjećali u vlastitoj koži niti vam se sviđalo vaše ponašanje. Usredotočite se na sliku koja se pojavila odmah čim ste pomislili na to iskustvo. Sada je brzo, kao pri fotografiranju zumom, odbacite u daljinu, i dok se gubi, gledajte kako postaje sve manja i manja, sve dok sasvim ne nestane. Poput svemirskog broda Enterprise kad odjuri u trenu nadsvjetlosnom brzinom 10 u duboki svemir i, u djeliću sekunde, trenutno se izgubi iz vidokruga. Istu vizualizaciju možete provesti sa svim slikama svojih neugodnih iskustava - jednostavno ih odbacite u duboki svemir. Pratite kako se nakon toga osjećate bolje.

Sada uvježbajte sposobnost da *odaberete* nešto *drukčije* koristeći se sljedećom tehnikom.

Svjesno odabiranje drukčije reakcije

Kad ste se uz pomoć prethodne tehnike riješili one negativne slike, dosjetite se nekog doživljaja uz koji vežete pozitivne osjećaje. Možda će to biti iskustvo u kojem ste se osjećali puni pouzdanja ili ste bili izrazito motivirani za postizanje pozitivnog rezultata. Poradite na toj slici. Potrudite se oko nje i obojite je živopisnim bojama, neka bude velika i odiše svjetlom. Kad ste istaknuli ove odlike, prinesite sliku bliže i zamislite da ste zakoračili u nju. Zastanite nakratko i prepustite se pozitivnim osjećajima koji se rađaju s ovakvim razvojem situacije.

Rad s unutrašnjim auditivnim materijalom

Kako u mislima možete stvarati slike, tako možete i ponovno preslušavati razgovore s drugim ljudima, zvukove iz okoline i glazbu. Događa li vam se katkad da ponovno u mislima vrtite već vođene razgovore ili predviđate neki budući događaj pa doista čujete što ljudi govore ili što bi mogli izgovarati? Taj unutrašnji zvučni materijal može, i ne mora, biti popraćen slikama. Kakav je vaš unutrašnji dijalog? Što često ili neprestano govorite u mislima? Vaš je unutrašnji glas vrlo moćan i ima izravan utjecaj na to kako se osjećate u bilo kojem trenutku. Velik dio emocija prenosi se u tonu vašega glasa - onih izgovorenih riječi i onih koje govorite u sebi. Razmislite o ovome - kad biste cijeli jedan dan snimali svoj unutrašnji dijalog pa ga ponovno preslušali, bi li bio poticajan?

Na isti način na koji to činite s mentalnim slikama možete istraživati i mijenjati kvalitete svoga unutrašnjeg zvučnog materijala. Uz pomoć sljedeće tehnike možete promijeniti onaj osjećaj koji vas obuzima kad razmišljate o nekom budućem događaju. Možete je primijeniti u svim situacijama kad želite postići da se osjećate na određen način. Kako se želite osjećati ujutro kad se probudite? Kad opet dođete na posao u ponedjeljak? Kad vam partner učini nešto što vas razjari? Koliko različitih glasova uspijevate stvoriti za sebe?

Promijenite način na koji se osjećate uz pomoć unutrašnjega glasa

Pomislite na neki događaj koji vas očekuje i koji vam je važan pa odlučite kako se tada želite osjećati. Sada odaberite nekoga glumca ili osobu koju dobro poznajete, čiji se glas uklapa u energiju kojom želite zračiti tijekom toga događaja. Zamislite da sve treba uskoro početi i zapodjenite razgovor sa sobom u odabranom tonu. Možda se, primjerice, želite osjećati puni samopouzdanja i odlučni postići uspjeh. Odabrali ste glas nekog od svojih uzora koji govori: "Ovo je za mene važan dan. Postavljat ću teška pitanja i očekivati

jasne odgovore. Bit ću pozitivan, usredotočen i ustrajno raditi na ostvarenju konkretnih rezultata." Sada to ponovite i pojačajte glasnoću. Pročišćujte ton i usklađujte ritam sve dok ne osjetite samopouzdanje i odlučnost.

Glasnoću možete i utišati kad vas ponese vaš unutrašnji dijalog. Kad uđete u krug neprestanog ponavljanja negativnog dijaloga, pri čemu govorite sebi kako ste upropastili ovo ili ono, ili pred spavanje neprekidno mozgate o nekom problemu na poslu, jednostavno utišajte glasnoću tona i vidjet ćete kako riječi nestaju u daljini dok se potpuno ne izgube. Negativne glasove možete i pretvoriti u humoristične glasove, primjerice Barta Simpsona ili Mickeya Mousea. Vidjet ćete kako se negativni osjećaji lako raspršuju!

Kad shvatite da imate nadzor nad vlastitim unutrašnjim glasom i popratnim zvukovima, možete koračati ovim svijetom sa simfonijskim orkestrom u glavi i morem zvijezda igranih i crtanih filmova spremnih da vam priskoče u pomoć zatreba li vam. Zabavite se!

Osjećati se fantastično

Vaši osjećaji tijekom dana plod su svega što ste odabrali pridružiti već doživljenim iskustvima. To je područje emocija. Te osjećaje ilustrira riječ "kinestetičko".

Osjećaji nastaju iz zamišljenih događaja jednako kao iz stvarnih iskustava. Ako ste se posvađali s partnerom ili doživjeli nesuglasicu s prodavačem, vaši će osjećaji biti dio naučenog obrasca reagiranja u takvim okolnostima. Pamćenje se sastoji od vizualnih, auditivnih i kinestetičkih elemenata, a katkad uključuje i osjet mirisa i okusa. Osjećaji su posljedica razmišljanja na određen način - primjerice, osjećaj opreza može biti rezultat zamišljanja mračnih slika i unutarnjeg dijaloga koji vas opominju da pripazite kako ne biste upali u neku nezgodnu ili tešku situaciju. Zamislite osjećaje neke dru-

ge osobe koja, u istoj situaciji, kreira svijetle, jasne slike s unutrašnjim dijalogom koji zrači vedrinom.

Čovjek je sposoban za širok raspon osjećaja od velike uzbuđenosti do teške potištenosti - i u najgorem, depresije. Postoje mnoge tehnike koje vam mogu pomoći da se osjećate onako kako se želite osjećati. Neke od njih pomažu vam da promijenite osjećaje koje ste pridružili negativnim uspomenama, druge vas uče kako da stvorite bilo koji osjećaj u bilo kojem trenutku.

Iskoristite svoja najbolja iskustva za postizanje stanja u kojem se osjećate odlično

Način na koji osjećaje pridružujemo mislima je vrlo nasumičan. Mi dopuštamo ljudima i okolnostima da utječu na to kako se osjećamo. Kad se nekoj misli pridruži neki osjećaj, ona se tako dobro i snažno usidri da svaki put kad prizovemo tu misao, na površinu izlazi upravo taj isti osjećaj. Na primjer, kad pogledate fotografiju s nekog divnog odmora, u sjećanje će vam se vratiti osjećaji koje ste tada doživjeli. Kad se javite na telefon i čujete glas osobe s kojom ste doživjeli neko negativno iskustvo, osjetit ćete se isto kao i onda kad se to iskustvo dogodilo. Tako usidreni osjećaji vrlo se lako usađuju u pamćenje. Uobičajen je primjer kad vam se dogodi nešto neugodno s prodavačem u nekoj prodavaonici pa odlučite da onamo više nikad nećete kročiti. Kad god netko spomene taj dućan, vi ponovno proživljavate one osjećaje iz vremena vašeg sukoba, iako se on možda dogodio prije mnogo vremena.

Proces vezivanja osjećaja uz misli je automatska odlika nesvjesnog uma. Rezultat toga je "stanje" - ne samo stanje uma, nego stanje uma i tijela jer način na koji razmišljate i kako se osjećate dovodi do toga da vam je tijelo opušteno ili napeto. Ali što ako taj proces možete iskoristiti da potaknete divne osjećaje i stanja kad god to poželite? Drugim riječima, da svjesno birate osjećaje koje zadržavate trajno poput sidara i stanja koja kreirate sami. Što ako možete sami sebe dovesti do osjećaja da ste hrabri, samopouzdani, smireni, odlučni, vedrih pogleda na svijet, pozorni, veseli, suosjećajni, željni znanja i

pribrani? Što ako možete stvoriti pozitivno stanje pogodno za učenje i u kojem ste otvorena uma; za rukovođenje, majčinstvo, očinstvo; za okretnost i obilje energije u sebi; za ljubav, osjećajnost? Pa eto možete, uz pomoć ove vrlo jednostavne tehnike.

Kako "usidriti" poželjna stanja

Odlučite koje biste stanje voljeli zadržati. Odaberite jedno s gore navedenog popisa, ili možda neko posebno, vama poželjno stanje. Za potrebe ove vježbe nazvat ćemo to "stanjem X". Pročitajte vježbu i upamtite je - morat ćete tijekom cijelog procesa održavati unutarnju pozornost.

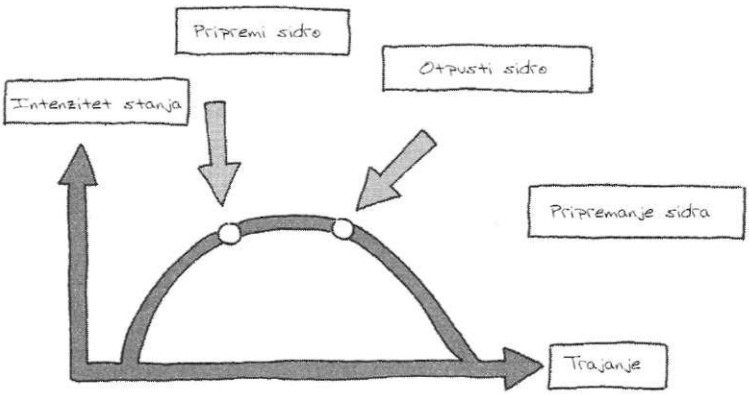
Priprema za vježbu

Pridružite neko stanje određenoj točki na tijelu koja će poslužiti kao "okidač" reakcije, na primjer - štipnite uho ili pritisnite palac. Odaberite nešto što inače ne biste napravili slučajno i što možete točno ponoviti.

Postupak

1. **Prisjetite se vremena kad ste iskusili snažan doživljaj "stanja X" i dalje razmišljajte o tom sjećanju. Odaberite koji god kontekst želite, glavno je da je osjećaj doživljaja tog stanja snažno izražen. Ne možete li se dosjetiti ničega sličnog, stavite se u neku izmišljenu situaciju u kojoj se nalazite duboko u "stanju X". Bit će vam od pomoći ako pri ovoj vježbi zatvorite oči.**
2. **Pripazite da promatrate sebe na toj slici.**
3. **Uokvirite sliku. Neka bude u živopisnim bojama i jasna, s jakim kontrastima. Ako imate zvučnu podlogu, na zamišljenom pdjačalu podesite na najjače sve tonove, visoke, srednje i duboke. Okružite se zvukom kao zvučnim zidom.**
4. **Pojačajte boju, svjetlost, kontrast i zvuk.**

5. Polako primičite sliku k sebi - gledajte kako se okvir postupno gubi sve dok vam slika nije tako blizu da vas je potpuno okružila i nalazi se posvuda oko vas. Kako se osjećaj "stanja X" primiče vrhuncu intenziteta, "pripremite sidro" lagano stisnuvši palac (ili štipnuvši se za uho, odnosno učinivši ono što ste već odabrali kao "sidro"). Otpustite sidro čim cjelokupni osjećaj počne jenjati.



Usidravanje pozitivnog stanja

6. Sada duboko udahnite nekoliko puta da biste promijenili stanje. Pričekajte nekoliko trenutaka, a onda naglo izbacite sidro! Uživajte u intenzitetu osjećaja X. Izbacite sidro još nekoliko puta, sve dok se ne naviknete na to stanje i ono ne ojača. Vodite računa o tome da između svakog aktiviranja sidra prekinete stanje dubokim disanjem. Sada se tim sidrom možete poslužiti kad god poželite doživjeti osjećaje povezane sa "stanjem X".

Sidro možete iskušati i na pomaku u budućnost. Zamislite neku situaciju u budućnosti kad ćete poželjeti "stanje X". Dok u mislima prolazite kroz scenarij, izbacite sidro. Ključ uspješnog usidrenja je u intenzitetu osjećaja, u pravodobnom pripremanju sidra i točnosti postavljanja i izbacivanja sidra.

Na isti način na koji se kreiraju pozitivna sidra, moguće je i ukloniti ona negativna. Možda ste, na primjer, s nekim doživjeli neko negativno iskustvo, situaciju u kojoj se niste najbolje proveli. Možda ste imali loša iskustva na poslu zbog kojih i dalje gubite samopouzdanje ili ste razočarani i ljutiti. Vaša reakcija u tim situacijama kreira negativno stanje zbog kojeg vam vaši unutrašnji izvori nisu dostupni. Iako se možda taj događaj zbio prije određenog vremena, vi još u sebi nosite osjećaje koje ste s njime spojili i ponašate se u skladu s njima. Vaše ponašanje pojačava vaše stanje i oblikuje snažnu naviku, tako da svaki put kad se nađete u sličnoj situaciji, pokreće ograničavajuće ponašanje. Sljedećom se tehnikom uz pomoć smještanja u prostorne i fizičke okvire rješavamo tih negativnih i stresnih osjećaja. Ne morate te loše osjećaje čuvati u pamćenju - možete ih razoriti i, ako želite, zamijeniti ih pozitivnim osjećajima.

Razaranje sidara

1. **Označite na podu dvije točke na udaljenosti od oko metra.**
2. **Jedno mjesto označite znakom minus, a drugo znakom plus.**
3. **Stanite na negativno mjesto i prizovite u misli neku neugodnu uspomenu. Razmislite u sebi o tom događaju minutu-dvije i utvrdite kako se osjećate dok se prisjećate tog iskustva.**
4. **Nekoliko puta duboko udahnite i žustro otkoračajte do pozitivnog mjesta prizivajući u misli neko ugodno sjećanje - ono mora biti intenzivnije od negativnog osjećaja. Razmislite o tom iskustvu minutu-dvije, obraćajući pozornost na slike i zvukove pomoću kojih prizivate te događaje. Pojačajte boju, veličinu, jasnoću, svjetlost i jačinu zvuka pa primičite sliku sve bliže. Dovevši je sasvim blizu, osvijestite kako se taj osjećaj pojačava. Zadržite ga nekoliko trenutaka, a onda se opustite.**
5. **Dok stojite na pozitivnome mjestu, ponovno porazgovarajte o prijašnjemu neugodnom iskustvu i zamijetite kako nestaju negativni osjećaji koje ste imali ranije. Uništili ste negativno sidro.**

Rješavanje fobija

Fobije su iznimno naglašene usidrene reakcije na svakodnevne situacije - mogu prouzročiti napetost mišića, hiperventilaciju, znojenje i vrtoglavicu. Pri doživljavanju fobičke reakcije u vama se putem unutarnjeg dijaloga i spleta slika događa predviđanje strašnih posljedica. Fobije su iracionalni strahovi, za razliku od racionalnih strahova koji nastaju zbog onoga što se doista događa, primjerice kad kuća plane u požaru. Budući da su fobije iracionalne, razmjerno ih je lako prevladati. NLP je vrlo djelotvoran sustav u liječenju svih vrsta fobija, uključujući strah od mostova, zatvorenog prostora, otvorenog prostora, letenja, dizala, paukova, pčela, ptica, žaba i zmija, čak i fobije od mokre kose u odvodu kade te fobije od naranača i banana!

Iskustvo nam govori da mnogi ljudi nastoje prikriti fobiju i izbjegavaju situacije u kojima bi se možda morali suočiti sa svojim strahom. Razlog tome je što svoj problem vide kao nešto besmisleno pa se trude izbjeći neugodnosti do kojih dovodi njihova reakcija. Na dubljoj razini to može štetno djelovati na samopoštovanje jer se fobija često smatra slabošću. U osnovi svake fobije je vjerovanje o onome što će se dogoditi u situaciji koja uzrokuje fobiju. Tako se, na primjer, Paul kao tinejdžer, umalo udavio jedući naranču. S vremenom je nesvjesno usidrio negativnu reakciju na to iskustvo. Na kraju je to postala fobička reakcija na naranče, tako snažna da je morao napustiti prostoriju kad god bi netko počeo guliti naranču. Vjerovao je da će se, bude li jeo naranču, ugušiti.

Je li, ili nije, osoba fobična, a ne samo izrazito zabrinuta, potvrđuje se ako fizički reagira vrlo snažno na samu *pomisao o* svom strahu. Kako je misao ono što dovodi do reakcije, moguće ju je ukloniti bez potrebe da se ponovno proživi to iskustvo. Ako fobija utječe na vaše uživanje u životu i/ili samopoštovanje, primijenite sljedeću tehniku - pokazala se vrlo uspješnom. Predlažemo da se dobro upoznate s postupkom prije izvođenja. Tako ćete moći provesti vježbu bez prekidanja i vraćanja na upute.

Brzo rješavanje fobija

Zamolit ćemo vas da u mislima provedete nekoliko brzopoteznih postupaka kako vas vaša fobija više nikad ne bi mučila.

1. **Zamislite da sjedite u kinu, a na platnu je crno-bijela nepokretna slika na kojoj vidite sebe neposredno prije no što ste posljednji put doživjeli fobičku reakciju.**
2. **Sada zamislite da lebdite izvan tijela prema projekcijskoj dvorani odakle vidite sami sebe kako sjedite u kinu - također se vidite i na slici na ekranu.**
3. **Pretvorite fotografiju na platnu u crno-bijeli film i odgledajte ga sve do mjesta upravo nakon neugodnoga fobičkog iskustva. Kad stignete do kraja, zamrznite sliku. Uskočite u kadar i odvrtite film unatrag u boji. Sve što je na filmu događat će se unatrag - ljudi će koračati natraške, govoriti izokrenuto, a krajolik će se kretati prema natrag.**
4. **Time vježba završava. Udahnite duboko nekoliko puta i provjerite rezultate tako što ćete razmisliti o tome zbog čega ste imali fobiju.**

Promjena okvira razmišljanja

Vježbe u ovom poglavlju pomogle su vam da radite s emocijama vezanima uz svoje razmišljanje i dale vam mogućnost pristupa svojim unutrašnjim izvorima. Katkad će vaša poteškoća biti u *načinu* razmišljanja. Način gledanja na svijet možete u potpunosti promijeniti tako da ponovno oblikujete tu vrstu razmišljanja i to na brojne načine. Kao što novi okvir slici može dati sasvim drukčiji izgled, tako ćete i vi, postavite li svoje misli u drukčiji okvir, dobiti posve drukčiji pogled na svijet.

Frank je već "sav izludio" (njegovim riječima) pokušavajući navesti najmlađeg sina Timmyja da održava red u kući. Njihov odnos postao je zategnut zbog Frankova neprestanog naređivanja. Često bi podizao glas, na što bi se Timmy šutke povukao i klonio se oca. Situacija se sve više zaoštravala, što se odrazilo na Timmyjev uspjeh u školi. Frank je priznao da više jednostavno ne zna kako pomoći sinu da se "sredi". Timmyju je očevo ponašanje zagorčavalo život, a njegov sve slabiji uspjeh u školi bio je izravna posljedica stresa. Ponudili smo Franku ovaj postupak za preoblikovanje obrasca ponašanja.

"Tražili ste od Timmyja da postigne određenu razinu urednosti, što je za njega bilo iznimno stresno i zbog čega ste se vas dvojica udaljili. Jeste li pomislili da bi njegova neurednost mogla biti samo faza kroz koju sva djeca prolaze, i da bi mogla biti znak da se on ponaša sasvim prirodno? Kad biste mu dopustili da bude običan tinejdžer, moguće je da ne bi bio pod tako velikim stresom pa bi se mogao bolje usredotočiti na rad u školi."

Ukratko, Frank je dobio priliku da obrazac "moj sin je neuredan" preoblikuje u "moj sin je neuredan, što je sasvim prirodno za svakog tinejdžera". To mu je pomoglo da shvati kako je njegovo ponašanje prema sinu dovelo do nesuglasica među njima. Smjesta ga je prestao progoniti zbog neurednosti i počeo mu više pomagati u učenju.

Ovakva vrsta preoblikovanja obrazaca razmišljanja mijenja bit situacije. U drugoj vrsti preoblikovanja obrasca to se značenje prebacuje iz jednog u drugi kontekst. Primjerice, osobu koja je možda iznimno kritički raspoložena prema idejama drugih ljudi suradnici mogu doživljavati kao tešku ili negativnu. Međutim, prisutnost takvog kritičara u nekom radnom timu može biti vrlo korisna kad se u kreativnoj diskusiji preispituju raznovrsne ideje. Nije ponašanje kritičara samo po sebi problem, više je to pitanje znamo li kako tu posebnu vještinu iskoristiti na najbolji način. Ovaj tip preoblikovanja obrasca postavlja ponašanje u pozitivan okvir u nekom drugom kontekstu.

Čest uzrok nezadovoljstva između dvoje ljudi u vezi prikazuje sljedeći primjer.

Fiona voli stizati na vrijeme i opsjednuta je datumima, terminima, rasporedima i popisima. Njezin partner, Mike, potpuno je drukčiji od nje i radije životu pristupa na opuštenij i neusiljen način. Mike je bio razapet od želje da ugodi Fioni i osjećaja da ne može obrazložiti opterećenje koje je zbog nje osjećao. Nakon nekoliko sati savjetovanja, shvatio je da su njezine organizatorske sposobnosti višestruko korisne jer je pamtila rođendane u obitelji, vodila računa o kupnji, planiranju godišnjeg odmora te je općenito vrlo uspješno vodila obitelj. Kad je ovako preoblikovao način razmišljanja, onaj se pritisak smanjio - pripisao ga je načinu na koji je prethodno razmišljao, a ne okolnostima.

Nemoj misliti tako, misli ovako!

Smisao svakog preoblikovanja zapravo je: "Nemoj o tome razmišljati **na taj način,** misli o tome **ovaj način".** Nije tako, nego ovako! Ova jednostavna preoblikovanja možete primijeniti na sve vrste situacija koje se ne razvijaju onako kako biste željeli. Problem može postojati samo u vašem umu - izvan vašeg uma samo su spletovi okolnosti. To što neku okolnost nazivate problemom pitanje je vašeg razmišljanja. Problem jedne osobe nekom drugom je motivacija. Stoga je doista važno kako razmišljate o svakoj situaciji u kojoj se nađete jer vaše razmišljanje ima posljedice.

Riječima **ovaj** i **onaj** koristimo se mnogo puta u tijeku dana, ali kad ih primjenjujemo na zadatke i ljude - primjerice, **onaj** zadatak **ove** osobe - one označavaju je li govornik povezan s onime o čemu govori ili nije. Kad postoji pozitivna namjera prema tom zadatku/osobi, vjerojatno će oko toga vladati pozitivan način razmišljanja. Kad nema pozitivne namjere prema **tom** zadatku/osobi, vjerojatno će govornik na to gledati negativno. Nepovezanost s nekim konceptom uzrokuje odgađanje djelovanja. Kad biste mogli odlučiti da se u to nećete uk-

ljučivati, ne bi bilo poteškoća. Ali kad se *morate* uključiti jer vam je to zadatak, tada ste prisiljeni približiti se tom konceptu i uživjeti se u njega, asocirati se s njime, a tada vaše razmišljanje mogu obojiti negativni osjećaji. U situacijama takve prisilne asocijacije korisno je preoblikovati vlastito razmišljanje i pretvoriti **ono** u **ovo** s pozitivnom namjerom.

Pri tome su na djelu četiri ključna načela.

1. Možete biti *povezani* **(ovo)** ili *nepovezani* **(ono)** sa zadacima i ljudima. Kad ste s nečim združeni na pozitivan način, povezani ste emocionalno i vjerojatno ćete postizati bolje rezultate nego kad između sebe i zadatka ili osobe postavite odmak i tako se od nje ogradite. Neuspjeh proizlazi iz "prisilnog povezivanja" s nečime što doživljavate kao **ono** - kad obavljate neki zadatak tipa **ono** bez jasne pozitivne namjere, prisiljavate sebe da se s time povezete pa će ta emocionalna veza vjerojatno biti negativna. To gotovo u pravilu dovodi do neuspjeha.

2. Kad imate svjesnu pozitivnu namjeru, pripremate povoljne uvjete za uspjeh - sve su vaše namjere za vas pozitivne, iako to možda drugim ljudima ne izgleda tako. Vaš vam nesvjesni um možda govori da se ne upustite u neki neugodan zadatak jer je njegova pozitivna namjera da vas održava u stanju ugodnog osjećaja. Jasna pozitivna namjera i težnja prema onome što je u zadatku dobro omogućuju vam da preuzmete uspjeh u svoje ruke.

   Ako nemate pozitivnu namjeru, počinjete se pripremati za borbu - upravo kao što jasna pozitivna namjera raščišćuje put prema uspjehu i tako vas, ako je nemate, navodi na borbu. Vaša nesvjesna namjera bit će da sami sebe dovedete do stanja u kojem se osjećate bolje te potražite načine koji vam omogućuju da se ne morate upuštati u neki neugodan zadatak ili se sastati s nekim uz koga se osjećate nelagodno. Postupajući tako, sami sebe dovodite do stresa i neugode.

3. Pretjeranim uveličavanjem besmislenosti načina na koji razmišljate o nekoj situaciji pripremate uvjete za promjenu - besmislenost se može pronaći u gotovo svemu i iskoristiti

za ostvarenje promjene. Primjer koji to pokazuje slijedi u idućem odjeljku.

4. Promijeniti **ono** u **ovo** znači ponajprije usredotočiti se na ono što je dobro i imati pozitivnu namjeru - ideja yina i yanga pokazuje kako sve mora sadržati element svoje suprotnosti da bi se postigla ravnoteža i neprekidan protok života. Vruće sadrži elemente hladnoga, dobro sadrži elemente zla i obrnuto. Dakle, svako **ono** mora sadržati element **ovoga.** Nažalost, dok se usredotočujete na **ono,** nesvjesni ste **ovoga,** koje je nesumnjivo prisutno. Vaši će rezultati biti bolji ako ostanete usredotočeni na **ovo** i pustite da se razvija i raste.

Brojni su razlozi zbog kojih možete nešto ili nekoga smatrati **onakvim,** kao na primjer:

- aktivnosti u kojima ne uživate i kojima se ne veselite
- posao koji prema svome mišljenju niste posve sposobni raditi na zadovoljavajući način
- netko ili nešto o kome ili čemu imate negativno vjerovanje
- aktivnosti koje su proturječne nekoj vašoj osobnoj vrijednosti
- osoba čija vam prisutnost teško pada ili netko tko vas ljuti.

Iskoristite besmislenost da biste ostvarili promjenu razmišljanja

Besmislenost se može naći gotovo u svemu. Razmislite o izjavi: "Meni večera mora biti na stolu svakog dana u 6 sati." To znači da će svi članovi obitelji biti gladni i spremni jesti točno u isto vrijeme svakog dana. Vjerojatnost da se takvo što dogodi je gotovo nikakva, stoga je izjava besmislena.

Ova tehnika služi se apsurdom u vašem razmišljanju i još ga pretjerano naglašava. Time situacija postaje toliko besmislena da ćete poželjeti promijeniti stajalište i preoblikovati ga jer je odviše naporno i dalje razmišljati na stari način.

Peter je bio voditelj projekta, prava cjepidlaka oko pojedinosti i postupaka. Preuzeo je odgovornost za jedan veliki projekt u koji je bio uključen Simon. Simon je postajao sve zabrinutiji kad god bi razmišljao o projektu. Peter i Simon su se sukobljavali od samog početka. Simon nije znao kako izaći na kraj s Peterom kad je ovaj na sastancima zahtijevao da se u posao uvedu neki, po njegovu mišljenju, nepotrebni detalji. To je počelo utjecati na njegovu sposobnost suvislog sudjelovanja u radu. Prezirno bi se smijao ili dobacivao podrugljive napomene o Peterovu stilu rukovođenja pred svim suradnicima u projektu. Kad su ga pitali što se to zbiva, Simon je odgovorio: "Treba on štošta naučiti ako želi napredovati - ja ću mu pokazati, ne brinite". Ponuđeno mu je da ovako preoblikuje obrazac razmišljanja.

"Dakle, Simone, čini se da se i dalje želite osjećati loše zbog tog odnosa, zar ne? Prepucavat ćete se s Peterom i dopustiti da vam se svi ostali smiju i rugaju vam se iza leđa. Uopće ne marite što oni vide da se ponašate kao dijete. U svemu će trpjeti projekt, a vaša emocionalna energija bit će usmjerena na kreiranje negativnih osjećaja prema Peteru pa vam tako neće ostati gotovo ništa za kreativnost oko izrade projekta. Ali to vam neće smetati zato što je vama kudikamo važnije naučiti Petera pameti, negoli raditi na izgrađivanju dobrih odnosa i uspješnom izvođenju projekta. Vaše neprijateljsko ponašanje odlično će vam poslužiti kad shvatite da vas nisu pozvali da sudjelujete u budućim projektima. Možda vam uopće neće ponuditi da sudjelujete, ali to je sasvim u redu jer najvažnije je da vi svima dokažete da je Peter glup, zar ne?"

Ova se tehnika možda čini pomalo grubom, ali kod prave bi osobe mogla biti vrlo djelotvorna. U ovom je slučaju Simon tip koji će lako dopustiti da mu ego stvara probleme, pa je tehnika morala biti jača od njegova prenapuhana ega. Simon je obrazac "Petera treba naučiti pameti" morao preoblikovati u obrazac "moja karijera je važnija od onoga što mislim o Peteru". To je njegovu egu nanijelo dovoljno boli da odustane od potrebe da nauči Petera pameti i provede pozitivne preinake u razmišljanju i ponašanju.

Usredotočite se na pozitivnu namjeru

Tehnika apsurda može biti djelotvorna kod nekih ljudi (nadamo se da ste je iskušali na vlastitoj situaciji u vezi s nekim stanjem), a katkad će vam možda trebati malo više pozitivnog ohrabrenja. Koliko god negativno promatrate neku situaciju ili osobu, uvijek u tome možete pronaći nešto dobro.

Michelle je imala poteškoće s djevojkom s kojom je dijelila stan jer joj se činilo da joj se upleće u život. Mislila je da to znači kako joj prijateljica ne vjeruje da je sposobna donositi odluke u vezi s momcima. Michelle je počela sumnjati u vlastito prosuđivanje i povukla se, te stala odbijati pozive da uvečer izađe u društvo. Na pitanje o svemu odgovorila je kako njezina prijateljica ne želi da se ona zabavlja i da je ljubomorna na njezine momke. Ovakav način razmišljanja doveo je do dubokog jaza u njihovu prijateljstvu. Michelle je ponuđeno da obrazac promijeni na sljedeći način.

"Michelle, je li možda riječ o tome da je vašoj prijateljici stalo do vas pa ne želi da vas netko povrijedi? Možda je ona sama proživjela neku bolnu vezu pa ne želi da i vi doživite takvo što. Možda zbog usredotočenosti na ljubomoru niste kadri uočiti kako vas ona doista voli. Kako god to izgledalo vama, stvarnost bi mogla biti sasvim drukčija. Ako joj je uistinu stalo do vas, koji će vam njezini postupci to i pokazati?"

Michelle je odlučila istražiti činjenice koje govore u prilog tome da prijateljica doista brine o njezinoj dobrobiti. Otkrila je mnoštvo sitnica koje je činila za nju, a koje ona prije nije zamjećivala. Njihov se odnos poboljšao, a onaj jaz između njih je premošten. Prekretnica je bila trenutak u kojem je Michelle **onaj** način razmišljanja prebacila u **ovaj** način razmišljanja i tako stvorila pozitivnu namjeru da u prijateljici vidi ono što je dobro.

Prebacivanje onoga u ovo

1. **Zamislite neki posao koji doista ne volite raditi, koji odgađate ili ga odugovlačite, ili posao koji obavite vrlo brzo samo da biste ga se otarasili. 0 čemu god da je riječ, to u vama izaziva loš osjećaj pa je moguće da će vam i rezultati u tim zadacima biti slabiji od onih koje inače postižete.**
2. **Oblikujte svjesnu pozitivnu namjeru da ćete taj zadatak obaviti do kraja i počnite usmjeravati pozornost na tu namjeru.**
3. **Poslužite se gore opisanom tehnikom apsurda ili počnite razvijati pozitivne aspekte tog posla, ili primijenite oboje. Koliko je apsurdno to što ste o tom poslu razmišljali na taj način? Ustrajno istražujte ono što je u tome dobro i oslobađajte um od negativnih aspekata zadatka.**

Budete li razmišljali na **ovaj** način, vaš će um moći biti kreativan i iznalaziti rješenja i ideje, umjesto da podlegne stresu zbog loših osjećaja povezanih s razmišljanjem na **onaj** način.

4. Organizirajte misli da biste postigli dobre rezultate

Dosad smo se bavili time kako jedna misao vodi do druge i kako razmišljanje određuje nečije ponašanje. Vaše ponašanje je ono što utječe na ljude oko vas, vaše ponašanje je ono na što ljudi reagiraju. Način na koji pristupate svijetu važan je čimbenik u oblikovanju vašeg ponašanja - imate li nasrtljive stavove, vaše će ponašanje poprimiti nasilne kvalitete; razmišljate li svisoka, jezik vašeg tijela odašiljat će drugima poruku o tome; opušten način razmišljanja odražava se u opuštenom tjelesnom stavu.

Dakle, vaš način razmišljanja izravno utječe na vaše ponašanje i sastoji se od cijelog niza iskustava pretočenih u sklop vrijednosti, te složeno isprepletenu mrežu vjerovanja. U knjizi *Changing Belief Systems with NLP* Robert Dilts je razvio univerzalni model pomoću kojeg objašnjava kako se to zbiva. Model vam može poslužiti da organizirate svoje razmišljanje u cilju postizanja uspjeha u bilo kojem kontekstu. Svaku od pet razina razmišljanja razmotrite u odnosu na bilo koji specifičan cilj:

1. Identitet
2. Vrijednosti i vjerovanja
3. Sposobnost
4. Ponašanje
5. Okolina

Poznavanje svih ovih razina olakšat će vam odabir najdjelotvornije NLP tehnike za ostvarenje promjene koju želite. Osnovni je preduvjet za korištenje ovog modela da se najprije jasno definira cilj.

Je li vam cilj savršeno jasan?

U svim situacijama imate neku namjeru. Često je to nesvjesno - ulazite u interakciju s drugim ljudima ili se upuštate u poslove bez prethodnog razmišljanja o tome što želite postići. Kakva vam je, na primjer, namjera kad s partnerom vodite neki određeni razgovor? Je li to namjera da se informirate, da osjetite njegovu potporu, da zadovoljite potrebu da vas on čuje, da vam posveti pažnju, ili nešto drugo? Kakvu namjeru imate kad preuzimate neki honorarni posao ili se odlučujete za novo zanimanje? Je li to zato da napustite dosadan ili stresan posao i počnete raditi nešto što ste već dugo željeli raditi, da zaradite više ili zbog pristupačnijeg radnog vremena? Ako vam namjera nije jasna, postoji opasnost da ćete upasti u ponašanje koje će upropastiti vaše najsnažnije napore i na kraju se osjećati nezadovoljno. Najuobičajeniji je primjer kad se netko u određenom smislu u životu osjeća loše pa odluči preseliti u drugi grad ili zemlju te ondje početi sve iznova. Na dubokoj razini namjera je ukloniti loše osjećaje, koji su se s vremenom nagomilali. No, često se događa da novi život krene upravo istim obrascem zbivanja kao i onaj prethodni.

Imate li jasan pojam o svom cilju, to će vam dati mogućnost da svjesno birate način na koji želite prići situacijama. Tako će vaše najdublje namjere moći izaći na površinu i odrediti vašu ulogu u ostvarenju svog cilja. Kad točno razjasnite cilj koji imate na umu, idući je korak organizirati svoje misli na svakoj od pet razina usklađenosti.

1. Koju ulogu igrate?

U životu imate mnogo različitih uloga u sklopu posla, obitelji i društva. Možda svoje vrijeme morate podijeliti na ulogu roditelja, brata ili sestre, skrbnika, rukovoditelja, tehničara, vođe

ili bilo koju kombinaciju tih uloga. Ovdje nije važno kako ćete svoje *uloge* nazvati, već kako ih definirate. To utječe na vaše rezultate. Direktorica koja svoju ulogu definira kao ulogu osobe koja upravlja zadacima i organizira vrijeme dobit će od svojih suradnika sasvim drukčiju reakciju nego što će je dobiti direktorica koja tu svoju ulogu definira kao ulogu osobe koja radi na razvoju osoblja. Djeca roditelja koji smatraju da je njihova uloga zaštitnika odrast će potpuno drukčije od djece čiji roditelji svoju ulogu definiraju kao odgajatelji. Učitelj čija je uloga disciplinirati i nadzirati djecu dobivat će sasvim drukčije rezultate od učiteljice koja svoju ulogu definira kao ulogu osobe koja djeci pruža izazove i mogućnosti da uče.

Uloga koju definirate u ostvarenju svog cilja bit će u međusobnom djelovanju s vašim vrijednostima i vjerovanjima, koji određuju čemu posvećujete pozornost, a što zanemarujete.

2. Koje su vaše vrijednosti i vjerovanja?

Želite li biti brižan roditelj, vjerojatno ćete imati snažne vrijednosti u vezi s time da djeci valja pružiti mogućnosti da dožive životna iskustva. Kao rukovoditelj koji vjeruje u to da njegovi ljudi mogu dati najbolje rezultate, imat ćete snažne vrijednosti u području povjerenja i potencijala svog tima. Kao učitelj koji stvara pozitivno ozračje za učenje, njegovat ćete vrijednosti vezane uz otkrivanje, istraživanje i kreativnost.

Te će vrijednosti biti potkrijepljene brojnim vjerovanjima. Bit vjerovanja je u tome da vas potakne da se usredotočite na svoje vrijednosti te da dokaže kako je ono samo istinito. Stoga ćete, u što god vjerujete kao istinito, tragati za činjenicama koje će to dokazati i nećete se osvrtati na činjenice koje govore suprotno. Zbog toga je i važno raditi na tome da vam vjerovanja daju snagu da postižete rezultate koje priželjkujete. Primjerice, učitelj koji njeguje vjerovanje da neko dijete ima poteškoća u učenju samo će tu poteškoću produbiti. S druge će strane učitelj, koji vjeruje da to dijete ima skrivenih mogućnosti i da je poželjno potražiti način na koji će se one razviti, nedvojbeno dobiti bolje rezultate.

3. Ograničavate li sami svoje prave sposobnosti?

Vrijednosti i vjerovanja koje njegujete izravno utječu na vaše sposobnosti. Posve je jednostavno - ako vjerujete da nešto možete, pronaći ćete način da to i izvedete. Ako vjerujete da nešto ne možete, nećete se ni truditi potražiti način na koji bi se to dalo izvesti. Vjerovanja koja nam daju snagu da nešto učinimo oslobađaju sposobnosti, a vjerovanja koja nas sputavaju djeluju kao prepreka. Ograničavajuća vjerovanja sprečavaju vas da ulažete trud u nešto. Slično prizoru u kaleidoskopu koji je zapeo na istom uzorku - vi to možete promijeniti, ali se ustručavate jer niste svjesni posljedica ili niste sigurni u to kakve su one. S vremenom uzorak postaje nezanimljiv i gubi na uzbudljivosti. Jednom kad povjerujete da ga nije moguće mijenjati, smislit ćete sve moguće izgovore da se to potvrdi kao istinito. Vrlo često se događa da ljudi razviju bolest kako bi imali izgovor da i dalje vjeruju kako nešto ne mogu postići. Samo pogledajte oko sebe i pronaći ćete brojne primjere - ljude koji su postigli velik uspjeh pomoću snage vlastita vjerovanja. Vrijednosti i vjerovanja djeluju zajednički - ako smatrate nešto dovoljno vrijednim, oblikovat ćete u sebi vjerovanje da je to moguće postići, pa se i potruditi i pronaći način da to i ostvarite.

Sally je prestala odlaziti na tečaj jezika jer je smatrala da joj engleski ne ide. Objasnila je kako ju je nastavnica savjetovala da se bavi nečime što je povezano s brojevima jer je u engleskome uistinu slaba. Poslušala je njezin savjet, zaposlila se kao računovotkinja i silno se napatila. Nakon tri godine napustila je taj posao i počela novu karijeru u prodaji. Na pitanje o svome sadašnjem položaju izjavila je da je unaprijeđena i uključena u tim za pružanje usluga klijentima te da sada piše dopise za taj odjel - što joj se doista sviđa. Također je primala redovite pohvale za odlično i kreativno pisanje pisama. No, unatoč pohvalama, i dalje je u sebi vjerovala da nije dobra u engleskome pa je razvila naviku da se treba izuzeti iz svake aktivnosti vezane uz jezik. Prihvativši vjerovanje učiteljice, Sally je ograničila svoje prirodne sposobnosti tijekom mnogo godina.

4. Je li vam ponašanje usklađeno s razmišljanjem?

Vaše ponašanje je posljedica načina na koji organizirate svoje razmišljanje na svakoj od tri gornjih razina. Kad je Sally uspjela promijeniti vjerovanje o svojim sposobnostima u engleskom jeziku, otvorio joj se pristup cijelom nizu novih aktivnosti. Počela je pisati kratke priče i članke, čak se upustila i u pisanje poezije. Neka od vaših ponašanja radit će za vašu dobrobit, druga pak ne. Kad vaše ponašanje postane navika, vi to gotovo i nećete moći prepoznati - sve dok vam na to netko ne ukaže.

Nekoliko parova u poznim godinama koračalo je pod ruku hotelskim predvorjem na večeru. Jedna se stara gospođa hramajući oprezno oslanjala o muškarčevu ruku. Šepajući tako kroz prostoriju, odjednom se sjetila da joj je u baru ostala čaša s vinom pa se odlučnim korakom vratila. Zaboravila je na hramanje - razlog za hramanje nije bio u nozi, već u njezinu umu.

Dakle, koji vam dijelovi ponašanja više nisu od koristi? U vezi s čime doživljavate onaj nelagodni osjećaj? Što bi se dogodilo da svoj kaleidoskop zaokrenete malo drukčije?

5. Utječete li na svoju okolinu?

Način na koji organizirate razmišljanje na četiri gore navedene razine odredit će kako ćete utjecati na svoju fizičku okolinu. Ograničavajuća vjerovanja i nejasan cilj dovode do stresa. Često se izvanjski čimbenici u okolini proglašavaju krivcem za stres. Tako se središte vašeg zanimanja pomiče s vas, a time se poništava vaša moć utjecanja na okolinu. Kad posjedujete vjerovanja koja vas čine snažnima i jak osjećaj za cilj, veća je vjerojatnost da ćete preuzeti odgovornost za mijenjanje svoje okoline. Veća je vjerojatnost čak i za to da ćete nesvjesno djelovati na pozitivan način. Često možda vjerujete da vas okolina dovodi do određenog stresa i osjećaja nekog emocionalnog pritiska. Što su vam snažnija ograničavajuća vje-

rovanja o vlastitim sposobnostima, to je vjerojatnije da ćete razumjeti što u svijetu nije u redu, ali nećete učiniti ništa pozitivno da biste doveli do promjene. Ljudi koji stvaraju promjene vjeruju da to mogu.

Prvo što valja učiniti, želite li preuzeti vlast u svoje ruke, jest utvrditi na kojoj razini osjećate neugodno opterećenje.

Jeste li usklađeni sa svojim ciljem?

Katkad promjena u ponašanju ne slijedi promjenu u razmišljanju. Jeste li se ikad našli u položaju kad ste učinili nešto što niste htjeli učiniti? Možda ste to učinili da biste nekome ugodili, a onda ste osjetili da je to bilo na vašu vlastitu štetu. Ili ste možda odlučili da ćete odsad voditi zdraviji život i trčati ili se baviti jogom, a kad je došao čas da krenete na vježbe ili u dvoranu, na vlastito razočaranje opet ste pribjegli uobičajenoj nezdravoj navici. Upravo u takvim trenucima osjećate nagonsko opterećenje zbog neusklađenosti.

U NLP-u se to stanje loše usklađenosti koje rezultira ponašanjem koje se ne uklapa u ostale razine naziva "nesuglasjem". Duboko u sebi, vi želite postupiti na određen način, ali kad dođe trenutak za to, opirete se unutrašnjem poticaju i možda sami sebi kažete "ne sada, možda neki drugi put". To je nesuglasje, i nije nešto što dovodi do uspjeha. Za uspjeh je potrebno suglasje, a to podrazumijeva usklađenost svih razina, od cilja, pa sve do ponašanja. Tek u tom slučaju možete utjecati na svoju okolinu onako kako želite. To je proces izgrađivanja samopouzdanja - svijesti o tome da ste izveli promjenu u svom umu i djelovali u skladu s njome. Kad ste sposobni priznati da niste usuglašeni, načinili ste prvi korak u ostvarivanju željene promjene.

Osjećaj neusklađenosti ne mora potjecati iz neke velike životne spoznaje - on se može roditi tijekom poslovnog sastanka ili u razgovoru s partnerom. Stoga što god radite, isplati vam se biti sposoban prepoznati osjećaje nesuglasja.

Kad potanko razmišljate o trenucima u kojima ostvarujete uspjeh, velika je vjerojatnost da ćete se također osjetiti sretni-

ma i punima pouzdanja. Dakako, možete zamišljati da će se dogoditi i sve moguće vrste loših zbivanja ako tako želite, ali najsretniji ćete biti onda kad ćete se baviti nečime što obavljate doista odlično. Postoji izreka: "Ako se moraš pitati jesi li sretan, znači da vjerojatno nisi". Sreća je stanje uma, do kojeg se stiže usuglašenošću sa svojim djelima.

Sretni ljudi privlače sretne ljude

Jednako kao što se slične misli okupljaju zajedno u skupine, tako se privlače i ljudi. Osjećate li se potišteno, privlačit ćete depresivne ljude, a vedri će vas ljudi izbjegavati. Razvijete li vještinu pomaganja ljudima da unapređuju vlastiti život, pronaći će vas oni koji vas trebaju. Odlučite li biti nesretni, bit ćete nesretni. Tako život funkcionira - donosi vam ono što izražavate cijelim svojim bićem. Cinični ljudi drže se međusobno u društvu i jačaju svoje podrugljivo stajalište u životu. U tome je ključna poruka: "Kakvu energiju odašilješ, i koga i što privlačiš?" Vaši osjećaji neusuglašenosti vjerojatno će prenositi signale koje će drugi ljudi shvatiti kao zbunjujuće i nepredvidljive. Posljedica toga bit će da će vas možda procijeniti kao nepouzdane.

Često čujemo kako ljudi proglašavaju druge samodopadnima, svadljivima, osornima, drskima, hladnima, umišljenima, odbojnima. Sve su to tumačenja načina na koji osoba komunicira. Mogu biti i istinita, ali čim donesete sud o ponašanju neke osobe, također ste se tom prosudbom, na neki način, u mislima postavili u određen odnos prema njoj. Prava istina je negdje ispod tog ponašanja, u kaleidoskopu njezina razmišljanja. Ono što drugi vide i doživljavaju je neusklađenost između razina - rezultat nesvjesnih nelagodnih osjećaja o kojima je već bila riječ. Izlaz je u tome da se razvije "radoznalost" u vezi s onime što neku osobu dovodi do toga da se ponaša na taj način, a ne da se tumači ponašanje koje vidite. Tako se smanjuje vjerojatnost da ćete upasti u zamku djelovanja na temelju pogrešnog tumačenja, a povećava se vjerojatnost da ćete osobu početi bolje razumijevati i ostvariti s njom uspješnu komunikaciju.

U svom radu susrećemo doista različite ljude, koji nam se obraćaju jer su osjetili zastoj u nekom dijelu svog života. Radimo s direktorima koji nisu ostvarivali željeni napredak sa svojim suradnicima, sa životnim trenerima koji pomažu drugima u životnim pitanjima, a koji jedva sklapaju kraj s krajem, s parovima medu kojima je ugasnuo životni žar, s direktorima koji se ukoče pri pomisli da moraju izvesti prezentaciju projekta pred članovima odbora, s profesionalcima koji se znaju naći zatrpani zadacima i svladani stresom i nedostatkom sna, s radnicima koji nisu uspjeli ispuniti očekivanja poslodavaca, s ljudima mučenim opsesijama, fobijama, stresom, ljutnjom, frustracijom, apatijom i svim vrstama ponašanja koje dovode do poteškoća. Susrećemo se s ljudima iz svih životnih područja i svakovrsnog podrijetla, koji ograničavaju vlastiti potencijal za uspjeh i mogućnost da zablistaju u punom sjaju u svim mogućim situacijama. Svima njima zajedničko je jedno, a to je osjećaj neusuglašenosti u vezi s unutrašnjim sukobom s kojim žive. Svi dolaze do spoznaje da je jedna frustracija ili poteškoća povezana s ostalima, kao npr. gubitak ili dobivanje na težini, pušenje, pretjerano razmišljanje, često pobolijevanje, slabo samopoštovanje, sposobnost osjećanja i obrasci narušenih veza.

Kad osjećate da ste pod stresom zbog osobnih poteškoća, vaš um ima izvanrednu sposobnost da sve probleme odloži iza neke koprene. To vam omogućuje da zadržite određenu stabilnost i postojeće stanje u životu. Međutim, strast i energija također se znaju prikriti iza koprene. No, unatoč tome što vi možete stvoriti paravan za svoje razmišljanje, vaše se tijelo ne da tako lako zavarati.

Možete zavarati um, ali tijelo ne

Um i tijelo dijelovi su istog energetskog sustava i međusobno djeluju u reakciji na izvanjske podražaje. Kad vam je dan težak i um vam radi iz sve snage da dovrši poslove na vrijeme, u vašem se tijelu nakuplja stres - primjerice, možete postati napeti, a disanje vam je nepravilno. Vaše će tijelo reagirati na sve one promjene kroz koje prolazi vaš um, kao i obrnuto.

Vaše tijelo odašilje signale drugim ljudima. I iako vama možda uspijeva stvoriti paravan i prikriti probleme u svom umu, drugi će intuitivno znati da nešto nije usklađeno. Jedini način da se to ispravi jest ukloniti koprenu s vlastitog razmišljanja i nešto promijeniti. Jedna od onih za koje su Bandler i Grinder u prvim danima postavljanja osnova NLP-a oblikovali model bila je Virginia Satir, iznimno uspješna obiteljska terapeutkinja. Virginia je vrlo brzo ostvarila izvrsne rezultate pomažući na jedinstven način pojedinačnim članovima obitelji da postanu svjesni svoga neskladnog ponašanja. Obrasci ponašanja koje je iznijela u djelu *People Making* ne odnose se isključivo na disfunkcionalne obitelji. Treba samo pogledati oko sebe da biste ih vidjeli posvuda.

Kategorije Virginije Satir

Prema V. Satir postoje četiri kategorije ponašanja odgovorne za brojne obiteljske sukobe te jedna koja može poslužiti za rješavanje sukoba i ponovnog zbližavanja ljudi.

Ometalo

Ometala traže da im se posveti pozornost kako bi nadoknadili osjećaj osamljenosti ili nesposobnosti. Pozitivna namjera u osnovi takvog ponašanja jest ta da bi ih ono trebalo štititi od suočavanja sa situacijama. U ponašanje koje ometa, odvlači pozornost, pripadaju potezi kao što je uklanjanje vlasi s dovratka na vašem kaputu dok vi govorite, namjerno ometanje razgovora šaljivim upadicama, prekidanje razgovora, često mijenjanje teme. Postoje mnogi drugi oblici ponašanja koje ometa, kojima ljudi pribjegavaju da bi skrenuli pozornost s nekog predmeta koji bi ih mogao podsjetiti na njihove osjećaje osamljenosti i nesposobnosti.

Mirovni posrednik

Mirovni posrednik želi ugoditi - govori s mnogo pohvala, nikad se ne suprotstavlja i uvijek traži odobravanje. Osjećaj

nemoći da se snađe sam čine ga žrtvom ili "osobom koja ne zna reći ne". Miritelj je često prva osoba koja će prihvatiti krivnju kad nešto krene po zlu.

Tužibaba

Tužibabe prigovaraju - nikad sami ne preuzimaju odgovornost, uvijek krivnju svaljuju na nekoga ili nešto drugo. Osjećaju se neuspješnima i osamljenima. Često pate od visokoga krvnog tlaka i doimaju se nasilnima i okrutnima. Tužibaba će vam reći što sve nije u redu i tko je za to kriv, a time sam sebe proglasiti nemoćnim da u vezi s time bilo što učini. Kriveći izvanjske čimbenike sam sebe oslobađa odgovornosti.

Robot

Ponašanje nalik na robota vrlo je ispravno i primjereno, ali njime se ne iskazuju osjećaji. Glas je suhoparan i jednoličan, a tijelo je često sasvim mirno i vrlo odmjerenih kretnji, koje su najmanje moguće jer maskiraju osjećaj ranjivosti.

Izjednačitelj

Najpoželjnija uloga - malo što može uzdrmati samopoštovanje izjednačitelja. Njihove riječi, boja glasa, tjelesne kretnje i izrazi lica odaju istu poruku. Izjednačitelji će se ispričati zbog svojih postupaka, a ne zato što postoje. Oni ne osjećaju potrebu da okrivljavaju, da budu dodvorljivi, da bježe u ponašanje robota ili da budu neprestano u pokretu. Odlično komuniciraju i imaju sposobnost da grade mostove u odnosima, iscjeljuju bezizlazne situacije te izgrađuju samopoštovanje.

Kako izjednačitelj misli i kako se ponaša?

Reakcija izjednačitelja je usklađena i pravovremena. Sve ostale reakcije su rezultat negativnih unutarnjih osjećaja zbog kojih riječi i djela postaju neusuglašeni. Kad je netko pod pritiskom, vrlo će lako u nekoj situaciji reagirati riječima "nisam ja kriv" ili "žao mi je, ja sam opet kriva" ili se neprimjereno

nasmijati ili uopće ne pokazati emocije. Nijedno od ovih ponašanja ne omogućuje vam da potražite racionalna rješenja. Način na koji reagira izjednačitelj je najdjelotvorniji oblik ponašanja za kreativno rješavanje problema.

Izjednačitelj:

- traga za rješenjem
- u svemu što radi ima svjesnu pozitivnu namjeru
- ima snažna pozitivna vjerovanja o sebi i drugima
- djeluje na temelju snažnih osobnih vrijednosti
- pohranjuje u umu pozitivne slike
- fleksibilno se ponaša u komunikaciji s drugima
- uspostavlja s osobom odnos međusobnog povjerenja i naklonosti prije nego što na nju pokuša utjecati.

Sve se ove kvalitete mogu naučiti pomoću tehnika NLP-a opisanih u ovoj knjizi.

5. Naklonost i povjerenje u službi izgrađivanja uspješnih odnosa

Svi mi u životu trebamo ljude - da nas vole i da ih volimo, da od njih kupujemo i da im prodajemo, da nas vode i da ih vodimo, da ih poučavamo i od njih učimo, da zajedno s njima uživamo u životu. Rezultate vaših interakcija sa svakom pojedinom osobom odredit će vaša sposobnost da se s njima slažete, da im dopuštate da utječu na vas i da vi utječete na njihovo razmišljanje i ponašanje. Što god vi činite, vaša je sposobnost utjecanja na druge u svakom mogućem obliku vrlo važna ako želite biti više od pukog pasivnog promatrača. Bilo da obavljate zadaću roditelja, bilo da se bavite kupnjom, prodajom, radite kao rukovoditelj, upravitelj, voda, učitelj, bilo da se odmarate ili zabavljate, vaš uspjeh u svim tim područjima svodi se na vašu sposobnost da utječete na druge, a to zahtijeva vještinu brzog uspostavljanja odnosa naklonosti i povjerenja.

Pomislite na neku situaciju kad su drugi pokušali utjecati na vas. Možda ste doživjeli iskustvo s nekim napornim prodavačem ili nasilnim šefom ili arogantnim partnerom. Kako ste se tada osjećali? Sjetite se zgode kad vas je prodavač pokušao namamiti na kupnju - što je pritom činio? Bi li vam se svidio netko prema kome niste osjetili poštovanje? Biste li se osjećali ugodno uz osobu koja se ni najmanje ne trudi razumjeti vaše potrebe? Vjerojatno ne biste. Da bi se održao čvrst odnos, potreban je snažan osjećaj naklonosti i povjerenja - jednako kao što su za visoku zgradu potrebni snažni temelji.

Razvijanje sposobnosti izgrađivanja osjećaja naklonosti i povjerenja pomoći će vam u razvijanju samopouzdanja i

ugodnijeg života s prijateljima, suradnicima i članovima obitelji. Taj se osjećaj često razvija prirodno i vi vjerojatno i ne primjećujete kad se to događa. Pretpostavljamo da već imate izgrađen osjećaj razumijevanja prema mnogim ljudima, ali naći ćete se u situacijama kad osoba presudna za vaš uspjeh neće biti na vašoj valnoj duljini pa ćete morati poraditi na jačanju vašeg odnosa.

Uloga poštovanja u izgrađivanju osjećaja naklonosti i povjerenja

Da biste izgradili osjećaj naklonosti i povjerenja, najprije morate biti spremni poštovati gledište druge osobe. Kako da izgradite osjećaj naklonosti prema nekome ako je cilj koji ste si zadali neizvjestan ili nemate samopouzdanja u svojoj ulozi u toj situaciji, ili osjećate da ste u sukobu vrijednosti? Pokušate li lažno iskazati osjećaj naklonosti i povjerenja, uhvatit će vas u tome - ljudi će naslutiti vaše prave pobude i osjećaje u govoru vašeg tijela i tonu vašega glasa. Ako ste, dakle, neiskreni, to će se i vidjeti. Ako želite izgraditi osjećaj naklonosti prema nekome, morate ga temeljiti na poštovanju i iskrenoj potrebi da tu osobu razumijete, te težiti za rezultatima koji će biti na korist oboma. Kad se osjetite usuglašeni sa svojim postavljenim ciljem, identitetom, vrijednostima i vjerovanjima, vaše će ponašanje uslijediti posve prirodno, samo od sebe.

Koristite se tehnikama kojima se inače prirodno služite - kopiranje i zrcaljenje

Jeste li ikad promatrali dvoje ljudi zadubljenih u razgovor? Ako oboje sudjeluju u razmjeni misli, nesvjesno će međusobno oponašati položaj tijela, pokrete, ton glasa, ritam disanja. Katkad će to činiti navlas jednako, ponekad će biti poput zrcala jedan drugome. Slično plesu na određeni ritam. Ovo vam može poslužiti kao temelj za izgrađivanje osjećaja naklonosti i povjerenja s kime god poželite - u NLP-u se to naziva *kopiranjem* i *zrcaljenjem*.

U osnovi, ljudi vole ljude koji su poput njih, pa je siguran način izgrađivanja osjećaja naklonosti prema drugima taj da budu poput njih. Moguće je uspostavljati odnose i utjecati na velik broj različitih ljudi tako da budete svjesni onoga što radite kad prirodno uspostavljate ozračje naklonosti i povjerenja. Kad se to ozračje izgubi, možete poduzeti odlučne korake da ga ponovno i izgradite.

Izgradite ozračje naklonosti i povjerenja pomoću tijela

Postoji jedna općeraširena zabluda o govoru tijela - da možete tumačiti što ono misli. Ako svoj pristup ljudima temeljite na tumačenju njihova tjelesnog govora, najčešće ćete sve pogrešno shvatiti. Tumačenje vas neće odvesti daleko. Korisnije je poslužiti se onime što zamjećujete o govoru tijela te osobe služeći se postupkom kopiranja i zrcaljenja. Tako prekrižene ruke ne znače nužno da je netko zatvorena osoba, možda se jednostavno u tom položaju osjeća ugodno. Prekrižite li i vi ruke, "zaplesat" ćete kao i ta osoba i ona će se u vašem društvu osjećati ugodno. Međutim, s obzirom na to da je poznato da su ljudi skloni tumačiti govor tijela i često u tome griješiti, morate biti svjesni govora vlastitog tijela jer će i drugi donositi prosudbe o vama na temelju vašeg položaja, kretnji i tona glasa.

Kopiranje i zrcaljenje govora tijela je iznimno djelotvorna metoda uspostavljanja osjećaja naklonosti i povjerenja. Isprva se može činiti pomalo nezgrapnim, ali kad naučite te tehnike, nitko neće ništa ni zamijetiti. To je nesvjestan proces. Da biste u njemu postali vješti, morate prevladati sve strahove koje možda imate. Slično je učenju bilo čega - vježbom postaje sve lakše. Korisno je kopirati sljedeće:

- Fiziološki ustroj - držanje tijela, stav, kretanje, pokreti (dok osoba govori), disanje
- Glas - ton, brzina, jačina, visina, boja, ritam
- Jezik - ključne riječi

- Vrijednosti - (osobne i prirođene) koje ljudi smatraju istinitima i važnima
- Iskustvo - zajednički interesi.

Kopiranje i zrcaljenje zbiva se na razini ponašanja. U mislima se prisjetite situacije kad ste se osjećali neugodno pri uspostavljanju ozračja naklonosti i povjerenja i jednostavno vam to nije uspijevalo što god pokušavali. Što ste vi pritom doživljavali? Je li to u bilo kojem smislu imalo veze s kopiranjem i zrcaljenjem ili je više bilo povezano s onime što se zbivalo u vašoj glavi? Kako biste, uz pomoć gornjeg popisa za kopiranje i zrcaljenje, uspostavili ozračje naklonosti s dvogodišnjim djetetom? A tinejdžerom? Umirovljenikom? S nekom posebnom osobom na poslu, na koju želite utjecati?

Kopiranje i zrcaljenje u svrhu uspostavljanja ozračja naklonosti

1. **Zamislite nekoga s kime se inače ne slažete - osobu za koju bi jednako kao i za vas bilo dobro da ostvarite bolji odnos. Zamislite susret s tom osobom.**
2. **Uočite njezino držanje i govor tijela pa ga kopirajte i zrcalite. Pritom ne morate biti savršeno precizni. Jesu li joj ruke prekrižene? Diše li brzo, sporo, plitko ili duboko? Je li prekrižila noge? Uočite njezine kretnje pa te iste kretnje ponavljajte dok govorite. Podižite ili spuštajte glas i podražavajte istu brzinu govora. Nadasve pokažite zanimanje za sve što osoba ima reći te joj dajte do znanja da je slušate. Dok govorite, služite se istim riječima kao i ta osoba kad god je to moguće, umjesto da ubacujete riječi koje biste sami odabrali - primjerice, nemojte reći "prodavaonica" ako osoba kaže "dućan". Možda će vam se ovo učiniti neprirodnim, ali djeluje. To drugoj osobi šalje vrlo snažnu poruku da uvelike izgledate kao ona.**

Vrijeme koje uložite u uspostavljanje ozračja naklonosti i povjerenja isplatit će se kad vi budete utjecali na druge. Budite

otvoreni i spremno prihvatite da gledišta druge osobe utječu na vas. Pokušate li ostvariti ozračje naklonosti, a ne pokažete spremnost da želite razumjeti drugu osobu, po svoj prilici nećete postići ništa. Za solidno ozračje naklonosti potrebne su iskrenost i prijemljivost - morali biste doista razumjeti kako druga osoba gleda na određene situacije, a ne joj nametati vlastito gledište.

Postupno odmjeravanje i vođenje

Kad ste ostvarili ozračje naklonosti i povjerenja, imate temelj za utjecanje na druge. Nitko, načelno, neće prihvatiti vaše stavove, mišljenja i ciljeve ako ne može osjetiti neku povezanost s njima. Nije baš najmudrije jednostavno izgovoriti osobi što želite. Najprije budite sigurni da ste ostvarili čvrsto ozračje naklonosti, a zatim polako povedite osobu u smjeru vlastitog razmišljanja i potrudite se što više možete ukazati joj na sve ono s čime bi se ona u tom sadržaju mogla povezati.

Odmjeravanje je neprekidan proces u kojem kopiramo jedinstveni način na koji druga osoba percipira i tako učvršćujemo ozračje naklonosti i povjerenja. Isti se postupak primjenjuje i na skupnim sastancima i prezentacijama, na kojima možete početi i postupnim odmjeravanjem zajedničkih gledišta i iskustava. Kad ste ovim postupkom ostvarili prikladan stupanj naklonosti i povjerenja, počnite voditi drugu osobu ili skupinu i utjecati na nju, odnosno njih. Mijenjajući svoj fiziološki ustroj i uočavajući što se zbiva provjeravajte je li vas druga strana spremna slijediti - ako ste ostvarili ozračje naklonosti, povest će se za vama. Ako se naklonost tijekom vođenja izgubila, vratite se opet postupnom odmjeravanju i obnovite ozračje naklonosti pa tek onda povedite osobu dalje do željenog cilja. Općenito uzevši, u NLP-u se smatra da je polaganog odmjeravanja potrebno dvostruko više negoli vođenja.

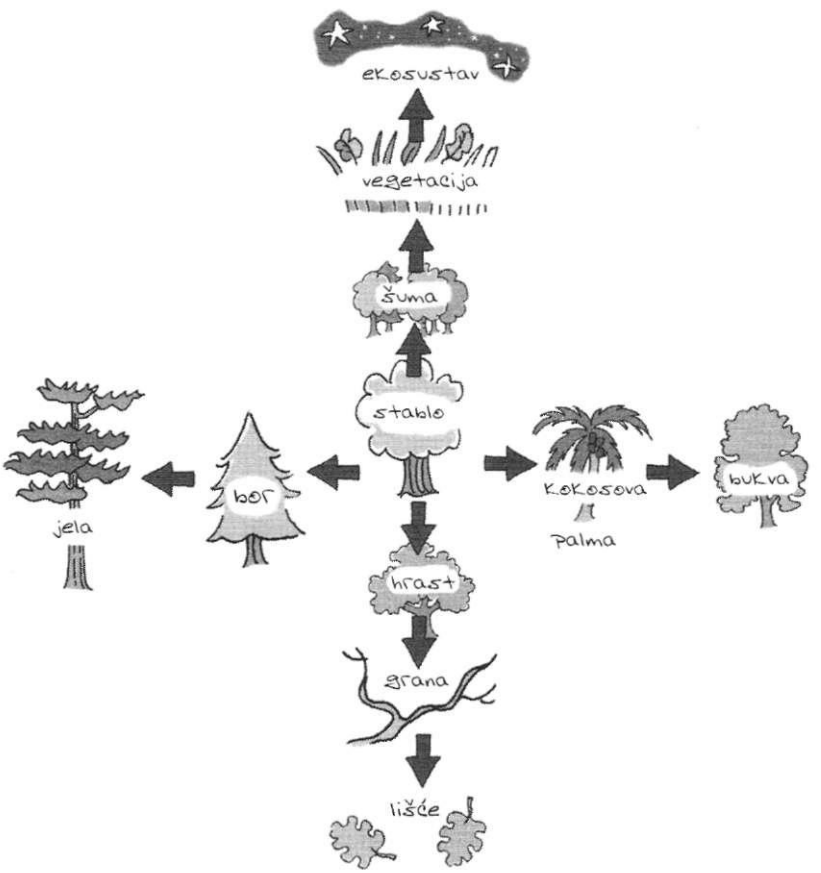
Preuzmite vodstvo uvodeći svoje ideje

Kad u razgovor uvodite neku novu temu, ako to nije nešto popularno, izlažete se opasnosti da uništite ozračje naklonosti.

Zbog čega bi itko slušao što to vi imate za reći? Ljudi većinom pokušavaju ubaciti svoju ideju u razgovor pa je obrazlagati - svi volimo stati iza onoga što smatramo važnim. Želite li da drugi prihvate vašu ideju, mudrije je povezati je s idejom druge osobe. Tako možete glatko prijeći na svoju temu. Um voli da ga se vodi prema novim zamislima.

Ljudi komuniciraju putem djelića informacija različitih veličina u sklopu nekog kontinuuma, čije su krajnje točke pojedinosti i globalne cjeline. Ovo vam može poslužiti kao koncept za polagano odmjeravanje i elegantno vođenje.

Slijedi jednostavan primjer koji pokazuje kako se informacija lomi na djeliće različitih veličina. Uzmimo na primjer riječ "stablo", koje je dio šume, što predstavlja vegetaciju, koja je



pak dio cjelokupnog ekosustava. Dakle, stablo je "odijeljen" dio ekosustava kao cjeline. Na isti način možete pojam stabla jednostavno "raskomadati" i prema dolje, na hrast, pa grane i lišće. Također je moguće s bilo koje razine krenuti u obje strane - primjerice, pomak u stranu od riječi hrast doveo bi nas do vrsta drveća kao što su breza, jela, bor, kokosova palma itd. U razgovoru se možete kretati samo u tri smjera - gore, dolje i postrance.

Evo kako se razdjeljivanjem pojmova možete koristiti da biste ishodili novčanu potporu za neki projekt.

Prišli ste direktorovu stolu i zatekli ga zadubljena u razgovor o posljednjoj oglednoj utakmici u kriketu. Neće biti oduševljen što vas vidi i vjerojatno nećete postići ništa budete li smjesta počeli govoriti o novcu. Morate pronaći način da ga u razmišljanju povedete s "ogledne utakmice" na "novčanu potporu".

U ovom primjeru postoji sedam razina, no u stvarnosti razgovor se može zbivati na neodređenom broju razina.

1. Financiranje posla	
2. Sponzorstvo	**Financije**
3. Profesionalni sport	
4. Ogledna utakmica	međunarodni nogomet, golf, tenis, ragbi
5. Timovi i klubovi	Australija, Engleska, Zapadna Indija, Pakistan
6. Igrači	suci, gledatelji, organizatori
7. Udarac	čuvar polja, obrambeni igrač, hvatač

Pojam "ogledna utakmica" možda ćete htjeti raščlaniti na dijelove prema gore - na profesionalni sport, sponzorstvo i financiranje poduzeća ili pak prema dolje na konkretne momčadi, igrače i njihove pozicije. Evo kako bi se razgovor mogao odvijati - uočite kako se Kate ubacuje u razgovor na 4. razini i odvodi je na 2. razinu, odakle može ležerno predstaviti svoju zamisao o sponzorstvu.

Peter (direktor): "Jeste li jučer gledali koju oglednu utakmicu u kriketu, Joe?" (4. razina)

Joe: "Jesam, ne igra li X izvrsno?" (6. razina)

Peter: "Volim te utakmice. Istodobno me opuštaju i uzbudljive su." (4. razina)

Kate (koja uto stiže): "I ja sam jučer gledala onu utakmicu. Moj partner je pravi zaljubljenik u kriket. (4. razina) Zapravo, pravi je sportski fanatik." (4. razina)

Peter: "Zaista?! A koje još sportove voli?" (4. razina)

Kate: "Član je nogometnog kluba Y (5. razina) pa tako brojne utakmice gleda iz sponzorske lože jer radi za tvrtku programskom opremom Z. (5. razina) Prošle godine su ostvarili izvrsne rezultate zahvaljujući novom proizvodu koji su lansirali, a kao sponzori kluba Y privukli su iznimnu pozornost javnosti. (2. razina) Čini se da im sada sve ide od ruke."

Peter: "Možda bismo i mi trebali razmisliti o sponzoriranju nekog kluba?" (1. razina)

Kate: "Možda ćemo, kad pokrenemo ovu novu marketinšku kampanju, i mi ostvariti publicitet koji nam je potreban da bismo ušli u suradnju s nekim klubom. (1. razina) Ja čak ovdje imam i neke financijske izračune koje možete pogledati, Peter." (2. razina)

Radeći s razinama na ovaj način moći ćete informacije veličine djelića podignuti na razinu na kojoj možete "prijeći" na svoju temu. U ovom se slučaju taj prijelaz uspio ostvariti na 2. razini kad se Peter uključio u razgovor o sponzorstvu - bio je to jednostavan korak u sklopu kojeg je mogao iznijeti predmet financija. U strategiji poput ove, vi se zapravo priklanjate vrijednostima druge osobe i držeći se toga na istančan način povezujete njezine vrijednosti sa svojom temom. Sve je u tome da se ostvari gladak prijelaz s teme na temu.

Evo još nekoliko primjera.

- Kako navesti sina da s igranja kompjutorskih igrica prijeđe na "pospremanje sobe":

  Vi: "Na kojoj si razini u novoj igrici?"

Sin: "Šestoj."

Vi: "Što moraš učiniti da dospiješ na sedmu?"

Sin: "Pobiti sve vanzemaljce na koje naiđem."

Vi: "Auuu, tako ćeš ih sve počistiti? Koliko vanzemaljaca ima u tvojoj sobi?"

Sin: "Ne znam."

Vi: "Da ih prebrojimo?"

Sin: "Može."

Vi: "Kako da ih sada sve uklonimo otuda?"

Kako navesti partnera da umjesto razmišljanja o "nogometu" prijeđe na "planiranje odmora":

Vi: "Koji je rezultat?"

Partner: "Dva-jedan za United."

Vi: "Kako je krasno sunčano vrijeme tamo gdje igraju. Je li to kod nas?"

Partner: "Ne, u Barceloni."

Vi: "Ne bi li radije bio ondje i gledao utakmicu na onom divnom suncu?"

Partner: "Naravno da bih."

Vi: "A kako bi bilo da organiziramo godišnji odmor u Španjolskoj i naužimo se malo tog divnog sunca?"

Kako da ostarjelu majku ili oca navedete da napusti misli "što sa mnom nije u redu" i pozabavi se idejama kao što je "izađimo nekud":

Majka (ili otac): "Danas se osjećam jako loše. Jednostavno ne znam što mi je."

Vi: "Doista? Što ti se događa?"

Majka: "Kad god ustanem sa stolca, zavrti mi se u glavi."

Vi: "Vrti ti se? Kako to osjećaš?"

Roditelj: "Kao da mi se pred očima ukažu zvjezdice. Brzo nestanu, ali uplašim se kad se to dogodi."

Vi: "Zvjezdice, pa to je baš lijepo. A da ih pokušaš načas zadržati pred očima prije nego nestanu? Zapravo, danas te vodim gledati puno malih zvjezdica i jednu najveću od svih njih, tvoju unuku. Idemo na dječju priredbu u školi. Hajde, idemo se spremiti."

Postupnim odmjeravanjem i vođenjem možete se doista dobro zabaviti, a isto tako i izbjeći situacije koje bi vjerojatno dovele do sukoba. Iznenadit će vas kako je lako povezivati teme na ovaj način jednom kad to uvježbate.

Ugodite osjetila za primanje povratne informacije

Komunikacija će vam teći znatno bolje ako naučite prepoznavati promjene stanja u drugim ljudima, i u sebi, o kojima je bilo riječi u prethodnom poglavlju. To znači da valja izoštriti osjetila kako biste u sebi i u drugima mogli uočiti promjene koje se inače ne zamijete. U NLP-u to se zove "osjetilna pronicavost". Bez dobre osjetilne pronicavosti svaka tehnika koju naučite bit će krajnje ograničena. Kako biste mogli utjecati na bilo koga ako niste kadri pročitati način na koji ljudi komuniciraju i kako se osjećaju? Vi možete gorljivo objašnjavati nekome kako vam je sjajna zamisao, ali ako ta osoba o tome ima drukčije mišljenje, a vi ne uočite znakove njezine nevjerice, tada u sve uvjeravate samo sami sebe!

Da biste djelovali na bilo koga, morate se osjetilima uskladiti s određenim fiziološkim znakovima koji pokazuju je li osoba u mislima prisutna s vama ili nije. Dopustite li da vam promaknu nesvjesni znakovi koji ljudi odašilju govorom tijela i tonom glasa, nećete doznati veći dio poruke koju prenose. Vi morate biti svjesni kad se stanje osobe promijenilo i hoće li stanje u kojem se nalazi biti korisno za ishod koji imate na umu. Ako nešto prodajete, želite da vam kupac bude "u stanju za kupovanje". Ako izvodite neku prezentaciju, želite da vaša publika bude "u stanju prijemljivosti". Na našim radionicama vodimo brigu o tome da nakon dobro provedenog odmjeravanja postupno dovedemo naše sudionike iz svih onih stanja u kojima se svatko od njih nalazi na početku u stanje "radoznalosti i spremnosti na učenje" prije prvog savjetovanja. To je jedino moguće ako imamo dovoljno osjetilne pronicavosti koja nam omogućuje da utvrdimo stanja u kojima se ljudi nalaze na početku.

Pametno je pripremiti i sebe kao i ostale prije no što se upustite u temu oko koje se treba voditi komunikacija, pa čak i dok se samo opuštate. Iznenađuje činjenica da se vrlo malo ljudi namjerno priprema i dovodi u stanje za ono što žele postići. Vrlo je lako na kraju završiti u neprikladnom stanju za sve moguće aktivnosti - primjerice, otići na tečaj u stanju u kojem mislite "nitko mene ničemu ne može naučiti" ili "opet neki dosadan tečaj"; otići na posao u stanju koje govori "mrzim ponedjeljak" ili "ne da mi se ići na ovaj sastanak"; vratiti se kući nakon dugog radnog dana u stanju "molim te, ništa me ne pitaj" ili "djeca su strašno bučna".

Evo nekoliko izvanjskih znakova koje valja potražiti kad želite "uočiti" neko stanje:

- Obilježja glasa (ton, brzina, boja, jačina, ujednačenost]
- Držanje tijela
- Napetost u određenim dijelovima tijela
- Način disanja
- Veličina usana
- Veličina zjenica
- Crte lica
- Boja kože.

Procjenjivanje ovih izvanjskih naznaka unutrašnjih stanja zove se "kalibracija" stanja. Mislite o tome kao o iščitavanju stanja neke osobe.

Zamjećivanje i zapamćivanje stanja za ubuduće

Kad sretnete osobu koja vam kaže da se osjeća frustrirano, to je prilika da pročitate njezino stanje procjenjujući sve gore navedene vidove njezine fiziologije. To će biti "frustrirano" stanje te osobe, i dok ono postoji, nećete se u razgovoru moći nadovezati na svoju temu. Budete li ikad više morali komunicirati s tom osobom, znat ćete kad je frustrirana. Ako namršti

lice, stisne šake i počne škripati zubima, možete početi s polaganim odmjeravanjem pa je dovesti u prijemljivije stanje.

Kod nekih ljudi neće biti lako provesti kalibraciju, osobito kod onih koji vole držati emocije za sebe. Ovdje će vaše sposobnosti senzorne pronicavosti i kalibriranja biti na pravoj kušnji. Pomno istražujte gdje se u cijelom njihovom organizmu njihova fiziološkog ustrojstva događaju promjene - možda je to, na primjer, jedva zamjetna promjena držanja tijela ili veličina usana. Tih će znakova zasigurno biti jer tijelo uvijek odgovara na promjenu stanja.

Da biste razvili osjetilnu oštrinu morat ćete uvježbavati kalibriranje, odnosno "čitanje" verbalnih i neverbalnih odgovora ljudi, onako kako se njihova stanja budu mijenjala. Izbjegavajte tumačiti što svako stanje znači. Ako kažete: "Jack izgleda potišteno", možda ćete imati pravo, ali zapravo to ipak ne znate sa sigurnošću osim ako vam Jack prethodno nije rekao da je potišten, a njegova je fizionomija u tom trenutku odavala isto što odaje i sada. Doista s pravom možete protumačiti što neko stanje znači onda kad vam osoba dade dokaz koji to potkrepljuje.

Dajte ljudima vremena da razmisle

U bilo kojem obliku komunikacije ljudima treba vremena da razmisle o onome što slušaju i opažaju. Žele procesirati informacije onako kako ih primaju. Za to vrijeme, moraju prestati slušati - u NLP-u se za to koristi termin "remont". Osjetima pronicavost koja omogućuje da zamijetite procesira li osoba podatke u vrijeme "remonta" ključna je za izgrađivanje ozračja razumijevanja, postupno odmjeravanje i vođenje te naposljetku za plodnu komunikaciju. Ako su, primjerice, oči osobe tijekom razgovora otvorene i usmjerene u vas, znači li to i da vas gleda i sluša? Moguće je, ali ako su joj pak oči zamagljene ili usmjerene na nešto u daljini, vjerojatno joj je osjetilo vida u remontu pa razmišlja o nečemu drugom. Osjetila vida i sluha mogu biti usmjerena prema unutra ili prema van. Kad "u glavi vrtite" slike, razgovore i druge zvukove koji tvore

vaše misli, ne primate nikakve podatke, bez obzira na to kamo vam oči gledaju. Da biste bili potpuno svjesni onoga što se zbiva oko vas, vaša osjetila moraju biti usmjerena prema van. Kad sudjelujete u razgovoru s drugom osobom, vi prema kretanju njezinih očiju znate sluša li vas ona - kad joj oči odlutaju nekud u daljinu, to vam govori da se u njezinoj glavi roje druge misli.

Čitanje pokreta očiju u svrhu prikupljanja korisnih podataka

Mnogo je vidova tjelesnog i psihičkog ustroja osobe koji odašilju naznake o tome kako ona misli i kako se osjeća. Nešto što to najbolje odaje su pokreti očiju. Kad se upoznate s određenim pokretima, možete odrediti na koji način netko dolazi do podataka pa znanje o tome iskoristiti da biste utjecali na tu osobu.

Kažu da su oči ogledalo duše. One također pokazuju kako netko razmišlja. Budući da su oči izravno povezane s objema stranama mozga, pokreću se u sukladnosti s procesom mišljenja. Nećete, dakle, osim ako niste nadareni čitač misli, biti kadri znati što netko misli, ali uz malo vježbe moći ćete znati *kako* osoba razmišlja. Znate da se misao može sastojati od vizualnih, auditivnih i kinestetičkih podataka, a to se očituje u položaju očiju. Samo pomislite načas kako te podatke možete iskoristiti kod ljudi na koje želite utjecati. Kad biste mogli znati razmišlja li osoba u slikama, zvukovima ili osjećajima, biste li s njome mogli komunicirati djelotvornije? Biste li u tome pronašli pravi ključ koji bi vam pomogao da na tu osobu utječete? Nevolja je u tome što vama ti znakovi promaknu i tako potpuno promašite njihov način komuniciranja - na primjer, primjenjujete "način komuniciranja putem osjećaja" kod nekoga tko procesira na "vizualan način". To je uobičajen i čest uzrok neuspjele komunikacije između ljudi, a u najgoremu može dovesti do sukoba. Ovisno o tome u kojem smjeru gledaju oči, možete odrediti način na koji osoba misli, kako je vidljivo iz prikaza koji slijede.

Značajke načina komuniciranja

Opisi u nastavku vrijede za dešnjake. Neki ljevoruki ljudi mogu biti ustrojeni sasvim obrnuto. Dok čitate opise, imajte na umu da se koristimo svim načinima komuniciranja - međutim, neki ljudi možda će se oslanjati na jedan dominantan način, a drugim se načinima služiti mnogo rjeđe i s mnogo manje jasnoće. Načinom kojim se osoba najčešće koristi, će biti način u kojem ćete moći uočiti najveći broj osebujnosti.

Vizualni način razmišljanja

Gore i pod bilo kojim kutem iznad obzora, to je smjer u kojem su oči usmjerene kad pristupate slikama. Gore ulijevo je smjer koji označava da se prisjećate neke vizualne uspomene, a gore udesno označava da je to izmišljena slika. Brzi pokreti iz gornjega lijevog kuta na okomicu pa natrag označava da se osoba i prisjeća i izmišlja. Ljudi koji se pretežno služe vizualnim načinom razmišljanja često u komunikaciji govore brzo i visokim tonom jer sinkroniziraju glas sa slikama koje hitro promiču njihovim umom. Taj proces utječe na disanje jer kad govorite brzo, nemate vremena udahnuti sav zrak posve duboko u donji dio trbuha. Tako ćete zamijetiti dizanje i spuštanje prsnog koša.

Vizualno prisjećanje

Vizualno izmišljanje

U razgovoru će osoba koja komunicira na vizualan način biti sklona birati vizualne riječi, kao što su:

"Vidiš, to je ovako..."
"Da ti to *nacrtam..."*
"Jasno je kao dan..."
"Pogledajmo to malo pobliže..."

Tessa je tip koji razmišlja na vizualan način tako velikom brzinom da je "zaboravila" osjećati, U mislima bi
da ne bi ni na čas zastala i razmislila o tome kako ona sama, ili bilo tko drugi, doživljava te probleme. Ljudima je bilo iznimno teško pratiti je u tome pa je zbog svega toga narušena njezina sposobnost učinkovitog komuniciranja. S vremenom je podlegla teškom stresu pa je bila prisiljena potražiti liječničku pomoć zbog oboljenja koja su postojala samo u njezinu umu. Kad je to shvatila, uz malo vježbe, mogla se ponovno povezati sa svojim osjećajima. Odlučila je pokrenuti neke velike promjene u životu i sada je mnogo sretnija, zdravija osoba.

Auditivno prisjećanje

Auditivan način razmišljanja

Pokret očima u lijevu stranu označava da se osoba prisjeća nekog zvuka, primjerice razgovora ili glazbe. Pogled u desnu stranu označava izmišljen zvuk ili razgovor. Ljudi koji u komunikaciji često razmišljaju na auditivan način imaju ugodne glasove. Uglavnom dišu iz područja sredine prsnog koša.

Auditivno izmišljanje

U razgovoru će osoba koja komunicira pretežno na auditivni način rado birati auditivne riječi, kao što su:

"Čujem što govoriš..."
"To mi ime *zvoni u ušima..."*
"Meni to dobro *zvuči..."*
"Sve ide kao *pjesma...*

Paula je živjela s majkom u odmakloj dobi i sve ju je više ljutili majka mnogo vremena provodi gledajući sapunice na televiziji. Paula je funkcionirala uglavnom putem auditivnog kanala i nije razumjela potrebu za tolikom vizualnom stimulacijom. Ona bi pak obavljala svoje dnevne poslove slušajući na prenosivom stereo uređaju radijsku sapunicu

"The Archers". Obje su ih zapravo zanimale sapunice, samo putem različitih kanala, a ova novostečena spoznaja omogućila je Pauli da se prema majci odnosi s mnogo više razumijevanja.

Razmišljanje kroz unutrašnji dijalog

Unutrašnji dijalog

Kad se oči spuste dolje ulijevo, to upućuje na to da osoba vodi unutrašnji razgovor. Svi imamo unutarnji glas s kojim razgovaramo dok razmišljamo ili ponovno vrtimo one uobičajene razgovore s njime. U ovom načinu razmišljanja nema karakterističnog obrasca disanja, ali je uobičajeno da osoba koja je zadubljena u razgovor sa sobom spušta ruku postrance na lice ili gladi bradu. To je klasična poza "mislioca". Možete čak vidjeti micanje čeljusti, kao da bezglasno izgovara riječi.

Betty je mislila da ima poteškoća s učenjem jer se teškom mukom prisjećala bilo čega sa satova koje je pohađala. Uvijek je mislila da je to zbog nedostatka inteligencije ili slabog pamćenja. Na tečaju NLP-a je spoznala da je pravi krivac za to unutrašnji dijalog. Svaki put kad bi trener postavio Betty neko pitanje, zamijetio bi prema položaju njezinih očiju, da je zadubljena u svoj vlastiti dijalog te da zato ne sluša što se zbiva na satu. Shvativši to, potrudila se svjesno ostati u kontaktu s trenerom i s vremenom je uspjela ukrotiti svoj unutrašnji dijalog.

Kinestetički način razmišljanja

Kinestetičko razmišljanje

Kad su nekome oči usmjerene prema dolje i desno, to označava da je osoba preplavljena osjećajima. Takve osobe sklone su disanju iz područja donjeg trbuha i govore polagano, s prekidima između riječi. Katkad te stanke mogu biti poduže.

Potrebne su da bi osoba dobila na vremenu i oblikovala osjećaje prije no što se odluči neku riječ ili frazu uobličiti u govor - ona se mora osjećati dobro prije nego što to izgovori. Glas joj je dubok i tih.

U razgovoru će osoba koja komunicira na kinestetički način rado birati riječi povezane s osjećanjem, primjerice:

"Osjećam da je ovo u redu."
"Poigrajmo se malo s ovom idejom."
"Bilo bi dobro da malo *ubrzaš."*
"Idućih tjedan dana bit će nam *gusto."*
"Bit ćemo *u vezi."*
"Sad polako *kopčam..."*

Graham je komunicirao gotovo isključivo na temelju osjećaja. U razgovoru bi tako dugo oblikovao odgovor da bi njegov sugovornik prešao na drugu temu prije no što bi on uspio dovršiti rečenicu. Zbog toga je bio uvjeren da ljude ne zanima ono što on želi reći. Tako mu je ušlo u naviku da ostavlja rečenice visjeti u zraku prije no što ih dovrši. To je samo pojačalo njegovo uvjerenje jer ljudi ga nisu samo morali čekati da dade odgovor, nego nisu od njega mogli dobiti punu rečenicu kad bi nešto i rekao. Kad je Graham sve ovo shvatio, naučio je završavati rečenice u istom tonu u kojem ih je i počinjao pa je mogao promijeniti i mišljenje o tome da on sam ne zanima ljude.

Vrlo je korisno znati kako netko komunicira ako želite s njime dospjeti "na istu valnu dužinu" i postići što neusiljeniju, te učinkovitu komunikaciju.

U osnovi svih ovih tehnika je odgovornost koju *vi sami* imate u odnosu na proces komunikacije. Ne očekujte od drugih da se uklope u vaš stil. Vaša sposobnost prilagodavanja dat će vam veću moć da utječete na druge. Stoga, ako nekome postavite pitanje u vizualnom načinu komuniciranja: "Kako ti vidiš da će se ovo razvijati?" i dobijete odgovor, "Ništa ne vidim", moguće je da načini komuniciranja nisu dobro upareni. Kad biste imali dobro razvijenu osjetilnu pronicavost, uočili

biste da se druga osoba služi kinestetičkim načinom komuniciranja pa biste mogli pitanje preoblikovati tako da se prilagodi sugovorniku - primjerice: "Kako se tebi čini ovaj projekt sada, na početku?"

Preoblikovanjem samo jednog sitnog aspekta komunikacije možete proizvesti silan učinak na ljude. U uspostavljanju te veze nije toliko važan sadržaj vaših riječi, koliko način na koji to izgovarate. Primjenjujući ono što ste naučili o vizualnom, auditivnom i kinestetičkom načinu komuniciranja možete snažno djelovati na način na koji će drugi reagirati na vas.

6. Moć riječi

U prethodnom ste poglavlju naučili tehnike polaganog odmjeravanja i vođenja uz pomoć ideje o djelićima informacija te da su riječi djelotvorno sredstvo za stvaranje promjene. Jezik kojim se služite tek je vanjski izraz ustrojstva vašeg iskustva, u kojem leži vaš kaleidoskop vrijednosti i vjerovanja. Kao što se vaše mišljenje pretače u naviku i oblikuje nesvjesne obrasce, tako se to zbiva i s vašim jezikom. U vašoj jezičnoj banci sjećanja pohranjene su ustaljene fraze kojima se neprestano služite. Njima potkrepljujete način na koji razmišljate i krug je uspostavljen. Radi li vaš jezik za vas ili protiv vas?

Kako se koristiti jezikom više razine za postizanje pozitivnih rezultata

Jezik visoke razine, ili u obliku većih komada podataka, je neodređen. Razmislite o izjavi: "Današnja djeca ne mare." Nerazumljiva je jer ne uključuje pojedinosti o "kojoj djeci", "kojim danima" je riječ, te "po čemu se vidi da ona ne mare" i "za što točno ne mare". Rečenica poput ove nastaje kad govornik primijeni svoje osobne vrijednosti i vjerovanja na svoje iskustvo. Tu je opasno to što će sada govornik nastojati pronaći činjenice kojima će obraniti svoju izjavu i odbijat će priznati sve ono što je tome suprotno. Usporedite to s istim obrascem primijenjenim na pozitivan način, primjerice izjavu "Današnja djeca su tako kreativna". Njena neodređenost i dalje pridonosi nerazumljivosti, ali ona daje kudikamo poticajniji i povoljniji ishod.

Obje izjave prikazuju tri načina na koje um selektira i pridaje značenje iskustvima koja pohranjuje u sjećanje. Prvi je

putem *uopćavanja,* kao što je to riječ "djeca". Drugi je način *izbacivanje,* kao što je to u dijelu koji govori o tome "kako to točno ona ne mare" ili "kako su to kreativna". Treći je način *iskrivljavanje,* što pokazuju riječi "ne mare" i "tako su kreativni" - ove su slike iskrivljene da bi se uklopile u percepciju govornika, drugim riječima u ono što on želi vjerovati.

Milton Erickson bio je neobično uspješan i nekonvencionalan terapeut. Njegove su metode razradili začetnici NLP-a Richard Bandler i John Grinder *(Patterns of the Hypnotic Techniques of Milton H. Erickson.* Milton se koristio neodređenim jezikom da bi pomogao ljudima promijeniti način na koji razmišljaju. Obrasci jezika kojim se služio postali su poznati kao "strateški neodređeni". Pomoću tih obrazaca pomagao je ljudima da mijenjaju način na koji sami sebi predočavaju svoja iskustva, umjesto da im daje izravni savjet o tome što bi morali činiti. Vaše osobno percipiranje događaja naziva se vašom "mapom stvarnosti", a na svijetu ne postoje dvije osobe čije su mape slične.

Milton je spoznao da se njegovi klijenti *žele* promijeniti, ali da im u tome ne pomaže povučen nastup. Stoga je prihvatio sve ono što bi mu klijent predstavio kao svoju mapu stvarnosti, koliko god to besmisleno zvučalo. Zatim se poslužio jezikom kako bi klijentu olakšao da sam ostvari promjenu.

Jedan je voditelj prodaje želio ostvariti bolje rezultate, ali je u pregovorima s novim potencijalnim klijentima nastupao neodlučno. U osnovi te neodlučnosti bilo je iskustvo koje je doživio kad mu se izjalovio posjet nekom novom klijentu. Čovjek ga uopće nije slušao i klijent se "osjetio bezvrijednim" (njegove riječi). Sjećanje na taj događaj potaknulo bi u njemu osjećaj "manje vrijednosti", što je postala prepreka u pridobivanju novih klijenata. Nakon dobivenih uputa, promijenio je način gledanja na negativno iskustvo pa je mogao s vjerom gledati i na svoje buduće posjete novim kupcima. Zbog toga je znatno brže uspijevao pridobiti klijente. U tijeku izobrazbe postavljena su mu pitanja i ponuđene izjave u skladu s načinom njegova razmišljanja. Način na koji su izjave

izgovarane pomogao mu je da shvati koliko je besmisleno to što sam sebi radi. Jedna od tvrdnji koja je u njemu pokrenula veliku promjenu bila je: *"Aaah! Nije li fantastično to kako vi nagonski znate da svi novi potencijalni klijenti samo čekaju da ih nazovete pa da vas mogu natjerati da se osjećate manje vrijednim?"* Ova se izjava uklapala u njegovu mapu stvarnosti, a istodobno je isticala njenu besmislenost. Nije, dakle, sadržala ništa što bi on morao braniti ili s čime bi morao izraziti neslaganje.

Pomislite kako se često služite jezikom koji vas ograničava kad u razgovoru sa sobom određujete što možete, a što ne možete. Idući put kad sami sebe čujete izgovarati da ne možete učiniti nešto što biste voljeli učiniti, samo poslušajte zdrav razum i upitajte se odakle potječu takva "vjerovanja" - jer to su zapravo vjerovanja.

Evo nekoliko jezičnih obrazaca s kojima valja biti na oprezu. Ako vidite da se njima služite na pozitivan način, oblikujte ih još više. Ovdje navedeni primjeri prikazuju obrasce koji se inače koriste na ograničavajući način i uključuju pitanja koja pomažu ostvariti pozitivnu promjenu.

Uopćavanje

Uopćavanje se događa kada govornik neko određeno iskustvo primjenjuje na mnoštvo drugih situacija.

"Ne možeš biti glava obitelji i raditi puno radno vrijeme."

- Pitanja - Što možeš raditi? Što te sprječava? Zbog čega to misliš? Tko to ne može? Znaš li nekoga tko to može? 0 koliko točno sati i dana je riječ? Što ako možeš?
- Riječi koje treba osluškivati - *ne možeš, nisi u stanju, nije moguće.*

"Djeca trebaju disciplinu."

- Pitanja - Trebaju? Koja djeca? U kom smislu "disciplinu"? Što još trebaju? Tko to kaže?

- Riječi koje treba osluškivati - *trebati, morati, potrebno je, traži se.*

"Nitko me ne voli."

- Pitanja - Nitko? Postoji li barem jedna osoba koja vas voli, odnosno ne voli? Što vam to govori? Kako vi mjerite ljubav? Volite li vi ikoga?
- Riječi koje treba osluškivati - *svi, nitko, itko, svatko, uvijek, nikad.*

Izbacivanje

Izbacivanje se događa kad se izostavi neka pojedinost jer govornik bira što će istaknuti. Evo nekoliko primjera.

"On je propao čovjek."

- Pitanja - U kom je točno smislu propao? U čemu je podbacio? Tko to kaže? Je li zakazao u svemu što je napravio? Zar ni u čemu nije uspio? Nije li uspio privući vašu pozornost? U čemu je još uspio?
- Riječi koje treba osluškivati - primjere u kojima se glagol pretvara u imenicu, kao što primjerice, "promašio je" postaje "promašaj" ili "on to radi tako..." postaje "njegov rad" ili "uspijeva u..." postaje "njegov uspjeh".

"Njezina djeca nisu baš najbistrija."

- Pitanja - U usporedbi s kime? S kojim ih mjerilima ili s kime uspoređujete? U kom smislu nisu bistra?
- Riječi koje treba osluškivati - one koje traže nasuprotne riječi, primjerice dobar, loš, hladno, vruće, bistar, tup, iskren, neiskren, sretan, tužan, bogat, siromašan.

"Ona me odbila."

- Pitanja - Što je to ona učinila, a što vi nazivate odbijanjem?
- Riječi koje treba osluškivati - glagoli koji traže razjašnjenje.

"Ostavljeni su sami sebi na brigu."

- Pitanja - Tko su to oni? Što mislite pod time "sami sebi na brigu"?

- Riječi koje treba osluškivati - nespecifična navođenja ljudi/stvari kao što su oni, ljudi, računala, djeca.
- Iskrivljavanje

"On mi nikad ne kupi cvijeće, znači da me ne voli."

- Pitanja - Kako to točno činjenica da vam on nikad ne kupuje cvijeće dokazuje da vas ne voli? Na koje vam onda načine pokazuje da vas voli?
- Riječi/obrasci koje treba osluškivati - izjave koje se ne čine smislenima, u kojima se zaključak donesen u drugom dijelu temelji na značenju prvog dijela.

"Moja me djeca izluđuju."

- Pitanja - Što vam to točno djeca rade da se osjećate izluđeno? Što vaša djeca rade kad vi doista poludite?
- Riječi/fraze koje treba osluškivati - izjave u kojima jedno stanje uzrokuje drugo.

"Znam da me ne želiš podržati u onome što radim."

- Pitanja - Kako to znaš? Što ti govori o tome? Čitaš mi misli?
- Riječi/fraze koje treba osluškivati - izjave koje sadrže nagađanja i pretpostavke temeljene na čitanju misli.

"Obitelj bi se trebala držati na okupu u svim životnim nevoljama."

- Pitanja - Tko je to rekao? Čije riječi navodite?
- Riječi/fraze koje treba osluškivati - izjave kojima nedostaje poveznica s autorom.

Gornja pitanja nazivaju se u NLP-u "metamodelskim" pitanjima jer se pomoću njih osvješćuje viša razina [meta] značenja riječi. Ona u našu svijest dovode duboko ukorijenjene obrasce značenja koje smo stvorili prema uspostavljenim vrijednostima i vjerovanjima. Negativni neodređeni jezik previše često postaje sastavni dio programiranja koje izvodimo u svakodnevnom životu. Vidjeli ste kako je lako razviti vjerovanja koja imaju golem utjecaj na vaše ponašanje. Na vaš jezik iznimno

snažno utječu vaša vjerovanja i vrijednosti koje ih prate. Strateški neodređeni obrasci su pozitivni i nude druge izbore, i to na takav način da se osoba osjeća ohrabrenom poduzeti sve one promjene koje su potrebne da dođe do kvalitetnijih rezultata. Mislite o metamodelu kao o protulijeku za ograničavajući neodređen jezik. Njime se postiže jasnoća jer se metamodel usredotočuje na konkretne odrednice iskustva i ispituje valjanost uopćavanja, izbacivanja i iskrivljavanja podataka.

Kad ovako razložimo jezik, lako je vidjeti na koji to način naši obrasci mišljenja postaju obeshrabrujući i ograničavajući, ne samo za nas same, nego i za ljude oko nas.

Bolji uvid u način na koji se služimo jezikom stječemo kad razmotrimo način na koji se koristimo prošlim, sadašnjim i budućim glagolskim vremenom. Često čujete ljude kako kažu:

"Ja to nikad neću moći."
"Ja ne mogu pod vodu."
"Ja nisam timski igrač."
"Ja nisam sposoban zadržati nijedan posao."
"Ja ne mogu trčati više od 10 minuta."
"Moj direktor i ja se nikako ne slažemo."
"Brojke su mi slaba strana."
"Da ja to pokušam, sigurno bih pala."

Uočite da su sve ovo izjave u sadašnjem vremenu, a kao ljudsko biće imate fantastičnu sposobnost nositi prošla iskustva sa sobom. Katkad je to lijepo, kao kad se, primjerice, prisjećate ugodnih uspomena i planirate budućnost na temelju nezaboravnih doživljaja. Ali primjenjujete li sadašnje vrijeme na negativna iskustva, možete ograničiti vlastite skrivene mogućnosti. Vaša sjećanja mogu biti kao i komadi stare odjeće - izađu iz mode ili ih iznosite, ali ne možete podnijeti da biste ih odbacili. Tako sve visi u ormaru i zauzima prostor, sprečavajući vas da unosite novu odjeću i izgledate lijepo.

Ljudi koji izgovaraju gore navedene tvrdnje imaju tu poteškoću da snaga vjerovanja koje nose u sebi nadvlada njihovu želju za promjenom. Promjenom glagolskog vremena tvrd-

nje moguće je polako početi oslabljivati snagu ograničavajućeg vjerovanja. Na primjer:

> "Ja to nikad neću moći" *pretvorite u "Do* sada ovo nisam mogao." (Uočite također i malenu promjenu riječi "to" u "ovo", što upućuje na osjećaj povezanosti s objektom prije negoli ogradenosti od njega, pa tako podrazumijeva želju i posjedovanje.)
>
> "Ne mogu zaroniti" *pretvorite u* "Dosad sam se osjećao neugodno kad bih zaranjao pod vodu."
>
> "Ja nisam timski igrač" *pretvorite u* "Dosad moja iskustva u timskom radu nisu bila ugodna."
>
> "Ja nisam sposoban zadržati nijedan posao" *pretvorite u "U* životu mi je bilo malo teže zadržati posao."
>
> "Ja ne mogu trčati više od 10 minuta" *pretvorite u* "Ja trčim najviše do 10 minuta."
>
> "Moj direktor i ja se nikako ne slažemo" *pretvorite u* "Moj direktor i ja smo se ponekad znali razići u mišljenjima."
>
> "Brojke su mi slaba strana." *pretvorite u* 'Imala sam u životu nekih poteškoća s matematikom."
>
> "Da ja to pokušam, sigurno bih pala" *pretvorite u* "Ovo još nikad nisam pokušala, ali sada to želim."

Posljednja izjava je zanimljiva po tome što se uopće i ne temelji na prošlom iskustvu. Ona daje predviđanje o tome što će se dogoditi i sprečava govornika da pokuša nešto novo.

Kad prebacimo izjave u prošlo glagolsko vrijeme, stječe se dojam kako postoji *mogućnost* da se situacija može promijeniti. Da biste proizveli stvarnu promjenu u ponašanju, morate raditi na oblikovanju budućnosti. Da biste to ostvarili, morate osjećati stvarnu želju. Uz stvarnu želju da nešto promijenite možete u proces uključiti buduću namjeru. Primjerice, osoba koja ima stvarnu želju izgraditi odnos sa svojim rukovoditeljem mogla bi reći:

> "Prije smo moj direktor i ja imali neke nesuglasice, ali ja ću se doista potruditi poslušati ga i razumjeti njegovo stajalište."

Osoba koja ima poteškoća s matematikom, ali i stvarnu želju da uredno vodi brigu o računima u svom domaćinstvu mogla bi reći:

> "Dosad sam imala nekih poteškoća s matematikom, ali krenut ću na poduku i uvježbati računanje tako da mogu uredno voditi račune u kućanstvu."

Želimo vas potaknuti da podrobno slušate riječi koje ljudi izgovaraju kao i onaj svoj vlastiti unutarnji dijalog te da ga, gdje je to prikladno, dovedete u pitanje uz pomoć metamodelskih pitanja.

Ostvarivanje promjene pomoću metafora

Još jedan način na koji se može postići razumijevanje načina razmišljanja je prepoznavanje metafora u jeziku. One su vrlo djelotvorne kod tehnika postupnog odmjeravanja i vođenja.

Neki ljudi imaju običaj služiti se metaforama u opisivanju svoje mape stvarnosti. Ti obrasci postaju dio svakodnevnog jezika. Evo nekoliko najčešćih primjera:

- Bio je *spor kao puž.*
- Ona je poput *slona u staklani.*
- Ovaj model je *prva liga.*
- Kao da trčim *olovnih nogu.*
- Moramo iskoristiti *povoljan vjetar.*

Ovakve metafore su očitovanje mape stvarnosti. Poistovjetite li se s metaforom kojom se neka osoba služi, to može dovesti do trenutnog ozračja naklonosti i razumijevanja. Na neku osobu možete djelotvorno i ležerno primijeniti tehniku odmjeravanja i vođenja tako što ćete preuzeti njezine metafore čak i ako ne znate njihovo pravo značenje. Evo primjera iz Davidova i Benova razgovora.

> Ben: "Osjećam to kao kad je auto upaljen; kotači se okreću, ali sve stoji na mjestu."
>
> David: "Doista! To bi značilo da motor radi punom snagom."

Ben: "Da, upravo tako."

David: "Onda znači da se motor strahovito napreže."

Ben: "Potpuno si u pravu - čini mi se da ima toliko mnogo pojedinosti da ne uspijevam povezati sve točke."

David: "Kakve točke?"

Ben: "Točke moje težnje."

David: "Kako te točke izgledaju?"

Ben: "Ne znam - zapravo nema nikakvih točaka."

U ovom je razgovoru David najprije prihvatio Benovu metaforu. Zatim ga je iz stanja frustracije odveo do spoznaje da sam sebe dovodi do stresa. Ben nije znao odakle potječe njegov stres. Kad je razvio ovu metaforu, postao je svjestan da je uzrok njegova stresa težnja bez ikakva plana.

Uvjeravanje na profinjen način

Lako je pustiti riječi da prelaze preko usana kad vas obuzme neodoljiva potreba da "kažete svoje". Svaka riječ može ostaviti dojam. Ostavljaju li riječi koje izgovarate dojam koji želite?

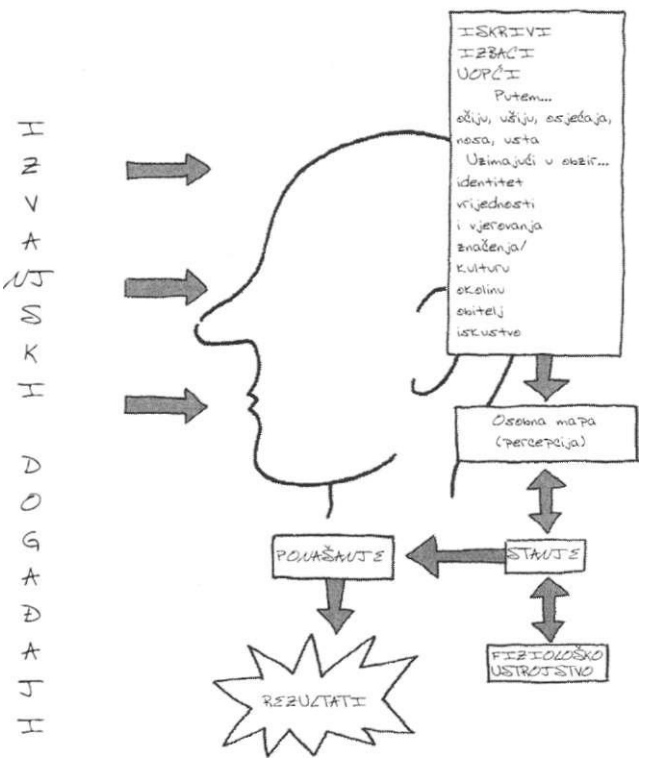
Aspekti jezika o kojima je bila riječ u ovom poglavlju nude moguće izbore načina komuniciranja. Budete li ih sve zajedno usvojili i primjenjivali, moći ćete na istančan način utjecati na druge i uvjeriti ih. S obzirom da jezik ima tako izravan utjecaj, uvidjet ćete da će vaše riječi pojačati vašu osobnu moć u područjima kao što su:

- Prenošenje ideja drugima
- Rad sa skupinama
- Prezentiranje u javnosti
- Poučavanje
- Pregovaranje
- Roditeljska uloga
- Rad na osobnim problemima

Iznad svega, dat će vam više pouzdanja i pozitivne energije u svim područjima života.

7. Uklanjanje pogrešnih programa koje ne želite

Dosad ste se upoznali sa svim glavnim elementima načina na koji komunicirate sa sobom i drugima. Donji crtež pokazuje kako NLP sve to povezuje. Uopćavanjem, izbacivanjem i iskrivljavanjem podataka vi stvarate neko stanje, koje pak pokreće vaše ponašanje. Na taj način oblikujete programe.



Imate program za sve što činite - za motiviranje sama sebe, za odgađanje obavljanja zadataka, za pregovaranje, umaranje, kupovanje - kao i za sve ono što radije ne biste radili, a ipak i dalje radite zato što vam je to već prešlo u čvrstu naviku. Ovo se programiranje sastoji od niza misli i oblika ponašanja koje poput okidača pokreće neko poticajno sredstvo. U NLP-u se to naziva "strategijom" za postizanje određenog rezultata. Ako ste se ikad pokušali riješiti neke navike pa niste uspjeli, najvjerojatnije ste bili posve nesvjesni okidača ili nesvjesnih dijelova te strategije. Kad doznate sve o sastavnim dijelovima strategije, možete učiniti mnogo toga, npr.:

- zamijeniti tu naviku nečim korisnijim
- oponašati tuđu djelotvornu strategiju
- smisliti novu strategiju iznova

Dennis je vrlo pažljivo rukovao novcem. Kad bi odlučio nešto kupiti, priklonio bi se uspostavljenoj strategiji, otprilike ovakvoj:

- **U mislima vidim kako se time koristim, (unutarnja vizualizacija)**
- **Trebam li ja to doista? (unutrašnji dijalog)**
- **Ako je tako, istražujem model/tip/vrstu/cijenu, (unutarnja vizualizacija)**
- **Koga da pitam za mišljenje? (unutarnji dijalog temeljen na izvanjskom metaprogramu)**
- **Pitam Jacka i Boba. (izvanjski auditivni način)**
- **Da, čini se da je to u redu. (kinestetički način)**
- **Gdje da to kupim? (unutrašnji dijalog)**
- **Da, čini se u redu. (kinestetički način)**
- **Kupujem!**
- **Usporedite to s Beverlynom strategijom:**
- **Ovo bi meni izvrsno stajalo (izvanjski vizualni način).**
- **Probaj to. (izvanjski kinestetički način)**
- **Izgleda dobro, u tome se ugodno osjećam, (izvanjski vizualni i izvanjski kinestetički način)**
- **Kupujem!**

Neki ljudi koji su vješti u slovkanju služe se strategijom koja uključuje vizualne predodžbe slova poredanih u ispravnom redoslijedu, obično jarkih boja. Najčešći razlog zbog kojega neki ljudi ne sriču ispravno u njihovoj je strategiji. Oni koji su u tome slabi često riječ nastoje izgovarati slovo po slovo u sklopu svoga unutrašnjeg dijaloga. Svatko to može izvoditi dobro - samo treba naučiti djelotvornu strategiju u kojoj se primjenjuju vizualni prikazi riječi, a ne samo njihov zvukovni doživljaj.

Nedjelotvorne strategije odvlače ljude od brojnih postignuća. Kako se snalazite s novčanim sredstvima? Kako vam idu prezentacije? Koliko dobro komunicirate s ljudima na poslu? Kuhate li dobro? Kako donosite odluke? Uspijevate li održavati pozitivne i plodonosne odnose s drugima? U svakom aspektu života koji biste željeli poboljšati zasigurno postoji neka strategija koja vas priječi od napretka tako da stvara zastoj ili proizvodi neželjene rezultate. Rješenje je u tome da morate znati početak i kraj svake strategije kako biste je mogli promijeniti.

Smišljanje strategije

Kad odaberete određenu strategiju, razotkrit ćete neke vrijednosti, vjerovanja i metaprograme zajedno s određenim sklopom misli i oblika ponašanja.

Smišljanje strategije

Odaberite nešto što radite a radije ne biste radili, ili nešto što biste voljeli poboljšati - primjerice, odlučite da ćete motivirati sama sebe na nešto, da ćete prestati odgađati obavljanje nečega, da ćete raditi na razvoju donošenja odluka ili prestati pušiti.

Pronađite okidač za pokretanje

- **Kako znate kad to treba učiniti?**
- **Sto vas upućuje na to da to ste spremni učiniti?**
- **Što radite dok se pripremate učiniti "to i to"?**

- Kroz koje korake prolazite?
- Što se zatim događa?
- A nakon toga?
- Kako znate da ste uspjeli?
- Kako provjeravate jeste li uspjeli ili ne?
- Po čemu znate da još niste uspjeli?

Provjera strategije

Kad osmislite cijelu strategiju, ponovno ju prođite kako biste provjerili nedostaje li štogod. Želite li promijeniti strategiju, to valja učiniti kod početnog sredstva koje sve pokreće - na mjestu okidača. Cilj nije ukloniti izvornu strategiju, nego pronaći alternativu jer ta strategija može biti korisna u drugim kontekstima.

Norman je htio prestati pušiti. Veći dio vremena uspijevao je bez cigarete, ali je ta potreba bila neodoljiva kad je htio nešto proslaviti. U tim je trenucima njegova strategija bila da u mislima predoči sliku svog junaka na vrhu planine koji puši cigaretu. Ovo je urodilo snažnim vjerovanjem da "svi uspješni ljudi puše" pa je otuda potekla i njegova potreba da puši kad god bi se osjetio uspješnim. Kad je to shvatio, promijenio je ovo vjerovanje u vjerovanje da "koliko god uspješan bio, pametan čovjek ne puši". Tada je mogao preoblikovati svoju strategiju u fazi određivanja okidača i ukloniti cigaretu iz vizualizacije svog junaka. Tako se riješio potrebe za pušenjem.

Kreiranje nove strategije

1. Zamislite neku strategiju koju biste voljeli preuzeti, na primjer kako da:

- ustajete krepkim korakom
- smršavite
- zadržite tjelesnu spremnost
- po povratku nakon posla ostanete svježi
- lako zaspite
- sređujete financije
- plaćate račune
- pomažete djeci u učenju
- poboljšate svoje sportske rezultate

2. Kreirajte snažne VRIJEDNOSTI i čvrsta vjerovanja, izražene u pozitivnom obliku, u vezi sa željom za strategijom - primjerice: "kad budem razvila tu strategiju, moći ću učiniti/imati 'to i to' ..." ili "doista želim razviti ovu strategiju jer..." i "mogu biti/raditi 'to i to'... kad god poželim".

3. Odlučite što će biti okidač za vašu strategiju. Primjerice, ako želite izgubiti na težini, mogli biste početi raditi na tome kad god vam ta misao prođe umom ili kad god je vrijeme da se pripremi obrok i sjedne za stol.

4. Smislite niz uvjerljivih slika koje vas prikazuju kako uspijevate uz svoju strategiju. Razdijelite strategiju na postupne korake, a svaka slika neka bude velika, jasna i živopisna. Držite slike razdvojenima i primijenite snažan, poticajan unutrašnji dijalog.

5. Mentalno uvježbajte novu strategiju u usporenom kretanju koliko god puta je potrebno da programirate svoje mišljenje.

6. Da biste provjerili strategiju, zamislite neki budući trenutak kad ćete je poželjeti primijeniti. Provjerite ju u mislima.

8. Fantastični ishodi

Već smo predstavili pet razina usklađivanja. Ustvrdili smo da je za sretan i ispunjen život potrebno da sve razine budu usklađene. U stvarnosti se događa to da vas život nekako mami da budete neusklađeni koliko god vi mislite da ste sređeni. Odluke koje svakodnevno donosite pridonosit će tome da budete usklađeniji ili vas odvoditi dalje od stanja usklađenosti. Katkad će vam možda sve razine biti usklađene, a ipak ćete osjećati onaj nelagodan pritisak. To se može dogoditi ako vaš željeni ishod nije jasno određen. Prema NLP-u, postavljanje ciljeva je povezano s "dobro oblikovanim rezultatima". Na primjer, ako se spremate za telefonski razgovor s novim partnerom ili za razgovor za novi posao ili unapređenje, jeste li razmislili o mogućim ishodima? Kakav ishod očekujete idućeg tjedna nakon sastanka odjela prodaje? Kakav ishod očekujete nakon određenog vremena koje ćete provesti s djecom? Kakav je ishod noćnog izlaska s prijateljima? Kakav je ishod vaše nove poslovne ideje, odluke da počnete igrati skvoš ili se baviti tai chijem, jogom?

Kad jasno odredite ishod, možete odrediti i kakvu ćete vi ulogu odigrati u svemu i kadri ste uspostaviti svoje vrijednosti i vjerovanja u vezi sa situacijom, razvijati sposobnosti, popravljati i prilagodavati ponašanje te pozitivno utjecati na svoju okolinu.

Trebam li svrhu ili ishod?

Mislite o "svrsi" kao o nečemu na razini višoj od identiteta, više kao o biti onoga što jeste nego kao o opisu svoje uloge.

Neki smatraju da je svrha tijesno povezana s duhovnošću osobe.

Colin je svoju ulogu opisao kao ulogu "životnog trenera koji radi s ljudima u cilju postizanja pozitivne osobne promjene". Svoju je svrhu opisao kao težnju "da pomogne ljudima ostvariti svoje prave skrivene mogućnosti". U poslu životnog trenera, Colin na umu ponajprije ima ovaj cilj. Međutim, ishod svake njegove seanse ovisit će o individualnim potrebama njegova klijenta.

Snažan osjećaj za svrhu daje nam snage da se krećemo naprijed puni pouzdanja i sa sigurnošću; ishodi su usmjereni na unošenje jasnoće u željene rezultate u konkretnim situacijama.

Ishod se razlikuje od cilja u tome što je cilj uobičajeno izražen u obliku kratke izjave o onome što želite postići. Ishod podrazumijeva druge posljedice napora uložena u postizanje cilja. Kad naprosto samo postavite cilj, tada je to nešto što ćete izmjeriti. Određujući ishod možete postići mnogo više.

Tim si je postavio cilj da će do kraja tromjesečja povećati prodaju novim klijentima za 15 %. Kao rezultat postignutog povećanja ishod je bio taj "da se njegov tim osjećao odlično zbog svog doprinosa; da su novi klijenti bili zadovoljni uslugom; da su se otvorile dodatne mogućnosti za prodaju i zaradu; da su njegovi suradnici naučili više o prodaji i utjecanju na ljude".

Pobrinite se da vam ishodi budu dobro oblikovani

Kratica PRIEST predstavlja okvir pomoću kojeg možete odrediti snagu i vrijednost bilo kojeg ishoda kako biste bili sigurni da je dobro oblikovan.

P kao pozitivna tvrdnja

Jedna odlika ljudskog uma jest njegova nesposobnost da prerađuje negativnu tvrdnju. Razmislite o ovoj uputi: "Nemojte misliti na ružičastog slona." Oh! Prekasno, već ste pomislili na njega, zar ne? Znamo da jeste jer čovjek *te neizostavno* pomisliti na ono na što ne bi smio! Budite oprezni sa svojom sposobnošću "da uspijete dobiti ono na što se usredotočite". Usredotočujete li se uglavnom na ono što *ne želite,* možda ćete na kraju to i dobiti! Pobrinite se da vam ishodi budu jasno izraženi u pozitivnom obliku - drugim riječima da to bude ono što *doista* želite, a ne ono što *ne želite* (ružičasti slon).

R kao resursi

Ovo uključuje unutrašnje kao i izvanjske izvore podrške i pomoći. Imate li hrabrosti, samopouzdanja, izdržljivosti, odlučnosti, spremnosti da se posvetite cilju te drugih unutrašnjih resursa koji vam mogu trebati da biste uspjeli? Ako nemate, tu su NLP tehnike pomoću kojih sve to možete steći. Kakva vam izvanjska potpora treba - u obliku novca, ljudi, znanja?

I kao inicijativa i samostalnost

Je li postignuće ovog ishoda potpuno u vašim rukama ili ovisi o nekome nad kime nemate nadzor? Možda ćete htjeti prilagoditi ili preinačiti postavljeni ishod ako nemate potpuni nadzor nad svime. Čak i ako zamolite druge ljude da vam pomognu, zadržite odgovornost za vlastite izbore, pa i onda kad ništa ne ide kako ste planirali.

E kao ekologija

Jeste li razmišljali o posljedicama postizanja određenog ishoda? Kako će najvjerojatnije on utjecati na druge ljude i druge vidove vašeg života? Smatrate li da je to prihvatljivo? Ovo je poznato kao "ekološka provjera".

S kao senzorni pokazatelji

Koji će vas senzorni pokazatelji uputiti na to da ste uspješno dospjeli do svojih ishoda? Što ćete čuti? Što ćete vidjeti i kako ćete se osjećati? Odvojite vremena i zamislite kako će to izgledati u budućnosti kad postignete ono što ste odlučili postići. Kako ćete znati da ste u tome uspjeli?

T kao točka u vremenu

U kojem vremenskom razmaku radite? Koliko dugo će vam trebati da postignete sve ishode uključene u postavljeni cilj? Ispišete li svoje ciljeve, vrlo lako će vam nešto promaknuti. U vježbi koja slijedi primjenjuju se prostor i vizualizacija kao pomoć za postavljanje stvarnog vremenskog raspona, što vam omogućuje da provjerite jesu li vaši ishodi doista dobro oblikovani.

Vizualizirajte svoj uspjeh

Pronađite neko mirno mjesto na kojemu možete vizualizirati putovanje do svog postignuća. Označite na podu mjesto koje predstavlja "sadašnji trenutak". Otkoračajte otuda do neke točke na podu na određenoj udaljenosti koja predstavlja vrijeme koje će vam, po vašemu mišljenju, biti potrebno da postignete željene ishode. Stanite na tu točku i osvrnite se prema "sadašnjem trenutku". Ostanite nakratko u osjećaju da ste postigli sve ono što ste željeli.

Zatim otkoračajte malo dalje u budućnost pa se okrenite. Osvrnite se opet na "sadašnji trenutak" i vizualizirajte što ste to učinili da postignete željene ishode. Pazite da vam unutrašnji jezik bude u prošlom glagolskom vremenu. Kad vam um prihvati ideju da ste već uspjeli u tome, vizualizirajte kako je ono što *ste učinili* za razliku od onoga što *biste morali učiniti* mnogo kreativniji, mudriji i kudikamo manje stresni proces. A i vrlo moćan i zabavan.

Linda se rado brine o ljudima i voli se zabavljati. Njezin željeni ishod jednog noćnog izlaska bio je da priušti prijateljici Joy da s veseljem proslavi svoj rođendan nakon razdoblja bolesti (pozitivno izjava). Rezervirala je mjesta u njezinu omiljenom restoranu, uputila pozive uzvanicima na koje su se svi rado odazvali, preuzela odgovornost (što je bila njezina zamisao) da uputi goste kako da dođu do lokala, gdje da parkiraju automobile te im javila kad trebaju stići i kako se odjenuti (unutrašnji i vanjski resursi). Provjerila je hoće li Joyino zdravlje podnijeti takvu noć (ekologija). Linda je u umu stvorila sliku gostiju koji odlaze iz restorana nasmiješeni i razdragani i prijateljice Joy koja sva sretna sjedi za stolom nakon predivne večeri (činjenice primljene osjetilima). Rasporedila je sve pojedinosti koje je trebalo obaviti prije samog događaja i to je pomoglo da sve protekne glatko pa je i Linda mogla uživati u večeri kao i Joy (dobra vremenska procjena). Domaćica s pravim ciljem i motivom! Zamislite kakve bi bile posljedice da nije dobro oblikovala ishode u postizanju svog cilja. Mogla je cjelokupnu pripremu odgađati do zadnjeg časa i onda shvatiti da u Joyinom omiljenom restoranu više nema mjesta; mogla je sate prije samog događaja provesti na telefonu odgovarajući gostima koji je traže upute; mogla se osjećati loše i ispričavati se Joy što nije rezervirala mjesta u najdražem restoranu te zapasti u stanje usplahirenosti, nesposobna pružiti prijateljici i njezinim gostima dužnu pozornost.

Svakodnevna iskustva poput ovih mnogo znače za vašu energiju i rezultate. Pristupite li svemu uz pomoć sustava PRIEST, otvaraju vam se različite mogućnosti. Lindina umješnost u organiziranju događaja na smiren i djelotvoran način predstavlja vještinu koju ona primjenjuje i u drugim područjima života, uključujući posao i obitelj. Kad na ovaj način radite s ishodima, proizvodite pozitivnu energiju koja će k vama privući pozitivne ljude.

Unatoč tome što je odrastao u skromnim uvjetima, Tom posjeduje nepogrešiv osjećaj za svoju svrhu. Spajajući vještine izražajnog plesača sa sposobnošću da poučava plesanje i na neki način pomaže mladima

razvijati samopouzdanje i vjeru u sebe upustio se u jedan pothvat. Kad smo ga upoznali, Tom je na umu imao vrlo jasno postavljen ishod. Htio je pokrenuti plesno natjecanje u kojemu bi sudjelovali plesački timovi iz škola u okolici Londona predstavivši vlastite plesačke kreacije. Zatim bi nastupili u nizu priredaba, a timovi odabrani za finale imali bi priliku plesati na pozornici u Olympiji. Ishod koji je postavio bio je jasan. Preuzeo je ulogu organizatora, a to što je svoje vrijednosti vezao uz mlade ljude i kreativno izražavanje odlično mu je poslužilo. Radio je na vlastitoj vjeri u sebe i ubrzo pronašao unutrašnje resurse, izvore pouzdanja i odlučnosti da pretvori ideju u niz postupnih koraka. Od te je točke dalje znao gdje će pronaći izvanjske resurse koji su mu bili potrebni i preuzeo nadzor nad cijelim projektom. Tom je točno znao što će čuti, vidjeti i osjećati kad njihov nastup doživi uspjeh. Šest mjeseci poslije stotine iznimno dojmljivih mladih ljudi zauzelo je pozornicu na prvoj Olimpijadi u povijesti u Ujedinjenom Kraljevstvu. Bio je to golem uspjeh.

Spojite sve zajedno i iskreirajte divnu budućnost

Ako ste obavili sve vježbe u ovoj knjizi, sada imate sve što vam treba da biste stvorili sjajnu budućnost. Iduća vam vježba nudi sustav prema kojemu možete birati sve one tehnike koje su prikladne za provođenje željenih promjena. Njime se možete koristiti zajedno s vježbom PRIEST ili samostalno, u svrhu usklađivanja s osobnom promjenom koju želite provesti. Ovdje je prikazana njegova primjena zajedno s vježbom PRIEST. Nakon toga su predložene tehnike koje ćete možda htjeti primijeniti, od kojih ste o nekima čitali u prethodnim dijelovima knjige, a druge su u sažetku na kraju.

Stvaranje divne budućnosti

1. Pripremite svežanj kartica ili nekoliko listova papira i na njih napišite:

Identitet

Vrijednosti
i vjerovanja

Sposobnost

Ponašanje

Okolina

2. Sjednite na neko mirno mjesto, opustite se i podignite pogled. Zamislite sliku svog života u nekom trenutku u budućnosti. Odaberite razdoblje u kojem ćete ostvariti jedan ili više ciljeva koji su vam važni sada.

3. Označite dvije točke na podu - jednu koja će predstavljati sadašnjost i jednu za neko vrijeme u budućnosti kad ćete ostvariti neki poseban ishod. Udaljenost (vremenski razmak) između te dvije točke je ono što osjećate kao dobro. Stanite na točku u budućnosti i zamislite taj osjećaj. Zamislite da imate daljinski upravljač, kao onaj za televizor. Daljinskim upravljačem pojačajte

kvalitete svojih unutrašnjih slika i zvuka. Namjestite bolju svjetlost, boju, oštrinu, načinite sliku većom i približite je sebi. Pojačajte glasnoću i slušajte zvukove. Neka zvuk bude dobro podešen tako da nema nikakvih smetnji. Zakoračite u sliku i uočite kako vas prožimaju osjećaji zadovoljstva i postignuća. Uživajte u tom trenutku i usidrite to stanje.

Korištene su tehnike

- Usidravanje

4. Postavite karte na jednakim razmacima, gore navedenim redoslijedom, između točke na kojoj stojite sada ("budućnost") i točke koja predstavlja "danas".

5. Stanite na mjesto tik iza točke budućnosti i osvrnite se na "danas". Izbacite sidro koje ste već prije postavili. Kakav je osjećaj postići postavljen(e) ishod(e)? Što, iz ovog položaja, možete reći sebi u položaju "danas"? Imate li kakav savjet?

6. Prijeđite na kartu "identitet". Upitajte se u kom ste se smislu promijenili sada kad ste ostvarili svoje postavljene ishod(e). Što je u vama drukčije? Kakvu ulogu imate sada koju niste imali prije?

7. Prijeđite na kartu "vrijednosti i vjerovanja". Koje ste vrijednosti promijenili, ako jeste, i kako su se to vaša vjerovanja promijenila da biste mogli postići ovaj uspjeh?

Korištene su tehnike

- Osmišljavanje vrijednosti
- u Promjena vjerovanja
- Preoblikovanje obrasca razmišljanja
- *Ovo,* a ne *ono*
- Metamodel.

8. Prijeđite na točku "sposobnost". Kako su se promijenile vaše sposobnosti? Što ste za to vrijeme naučili?

Korištene su tehnike

u "Strateški neodređen" jezik.

9. Prijeđite na kartu "ponašanje". Što ste za to vrijeme naučili?

Korištene su tehnike

- Pokretanje novog ponašanja (u sažetku).
- Razaranje sidara
- PRIEST tehnika
- Strategije.

10. Prijeđite na kartu "okolina". Kako je činjenica da se ostvarili postavljeni ishod utjecala na ljude oko vas? Je li vaša okolina i dalje ista ili se na bilo koji način promijenila? Ako jest, kako?

Korištene su tehnike

- Stavovi u percepciji (u sažetku).

11. Ponovno se vratite kartama redoslijedom kojim želite ako osjećate da još imate poraditi na nečemu. Znat ćete kad ste postigli pravu usklađenost - kad nestanu svi nelagodni osjećaji, a vi osjetite žarku želju da povučete prvi potez.

Smještanje ove vježbe na pod pomaže vam da se "uprogramirate" u promjene koje želite ostvariti i bolje vam predočuje ideju prostora i vremena negoli da vježbu obavljate mentalno. Ako ste vježbu izveli ispravno, nema potrebe da bilo što zapisujete - trebali biste sve čvrsto i jasno usvojiti.

9. Usvajanje vjerovanja na kojima se temelji NLP

Sad kad imate određeno iskustvo s NLP-om, prihvaćanje vjerovanja na kojima se temelji ovaj sustav ubrzat će vaše putovanje prema uspjehu. NLP se isprva koristio za oblikovanje modela uspješnog djelovanja. Vjerovanja koja su navedena u nastavku smislili su ljudi koji su se usavršili u svom području djelovanja. Poznata su kao "pretpostavke" NLP-a.

Zemljovid nije teritorij

Svatko ima vlastito jedinstveno razumijevanje svijeta oko sebe. Međutim, način na koji ga doživljavate umom i osjetilima nije istovjetan sa svijetom kakav on doista jest! Nikad ne možete raspolagati SVIM informacijama u SVAKOM trenutku. Upravo kao što zemljovid ne prikazuje svaku kuću, prodavaonicu, stablo ili izbočinu na cesti, tako je i vaša karta tek vaš prikaz svijeta, a ne stvarnost.

Vi svoju kartu stvarate propuštajući informacije kroz osjetila, jezik kojim se služite, svoja vjerovanja i vrijednosti te iskustva.

Poštujte zemljovide drugih ljudi

Stanje radoznalosti jedno je od najkorisnijih koje postoji ako imate namjeru uspješno komunicirati. Ako je karta svake osobe drukčija, tko ima pravo reći koja je karta ispravna ili najbolja? Djelotvorno stanje radoznalosti omogućit će vam da do-

bijete informacije o zemljovidu druge osobe, što će vam pak pomoći da izgradite ozračje povjerenja, komunicirate i utječete na ljude. Djelotvorno stanje radoznalosti podrazumijeva zdravo poštovanje zemljovida drugih ljudi. To ne znači da se morate slagati s tuđim mišljenjem, nego da je ljude korisno razumjeti.

Smisao vaše komunikacije je odgovor koji dobivate

Preuzimanje odgovornosti za vlastitu komunikaciju omogućit će vam da preuzmete nadzor nad samim procesom, a i njegovim rezultatima. Ljudi često izražavaju mišljenje o nečemu, a zatim kad dožive nerazumijevanje, krive nekoga drugog ili okolnosti. Želite li biti gospodar vlastita uspjeha, preuzmite odgovornost za ono što priopćavate ljudima - ako ne dobijete odgovor koji ste očekivali prvi puta, pokušajte to objasniti drukčije.

Ako može jedna osoba, mogu i drugi

Posjedujete sve izvore koji su vam potrebni da biste ostvarili promjene u životu. U situacijama u kojima ulažete velik napor da nešto postignete nije riječ o tome da nemate unutrašnje izvore, već samo da ste u stanju nepovezanosti s tim izvorima koji vam omogućuju snalaženje i domišljatost. Razvijanje stanja domišljatosti je presudno u postizanju uspjeha. Možete postići što god odlučite - ali za neke će vam pothvate trebati više vremena nego za druge. Vodite brigu o tome kakve će biti posljedice ako se svesrdno posvetite postizanju svojih težnji.

Ne postoji neuspjeh, samo povratna informacija

Ako ono što radite ne dovodi do željenog rezultata, svejedno ste dobili neki rezultat. Iskoristite dobivene podatke tako da istražite što možete učiniti drukčije da se ostvari ishod koji želite. Upitajte se: "Što mogu naučiti iz ovoga?" i "Što mogu učiniti drukčije?" Usredotočite se na rješenja i na ono što bi se još dalo izvesti, a ne na probleme. Neuspjeh postoji samo kao stanje uma - kao opažanje.

Um i tijelo dijelovi su istog sustava

Način na koji razmišljate izravno utječe na vaš fiziološki ustroj. Ako se zbog svojih misli osjećate tužno, vaše će tijelo to odražavati. Ako se zbog svojih misli osjećate sretno, vaše će tijelo to odražavati. Negativno razmišljanje dovodi do stresa i napetosti te prekida protoka energije - sve je prihvaćenija činjenica da uzrok teških bolesti može biti preopterećenost stresom. Čini se da je razumno zadržati protok energije razmišljanjem u pozitivnom smjeru.

Svako ponašanje ima pozitivnu namjeru

Vi činite ono najbolje što možete s resursima koji su vam na raspolaganju u danom trenutku. Namjera u vašoj odluci je pozitivna za vas, iako to drugi možda ne vide tako.

Ben je odlučio da neće nazvati djevojku koju je upoznao na zabavi prethodne večeri, iako su se doista lijepo proveli i ona se vidljivo obradovala kad ju je zatražio telefonski broj. Prijašnja su mu iskustva u odnosima s djevojkama govorila da će biti povrijeđen. Njegovo ponašanje sadržalo je pozitivnu namjeru da ga zaštiti od povrede koju je očekivao. Djevojka je ostala razočarana.

Osoba s najrazvijenijom sposobnošću prilagođivanja ima nadzor nad sustavom

U sustavnom razmišljanju ovo je poznato kao "zakon nužne raznolikosti ". Fleksibilnost u razmišljanju i ponašanju koristit će vam u razumijevanju zemljovida stvarnosti drugih ljudi, u izgrađivanju ozračja razumijevanja i postizanju postavljenih ciljeva. Previše krutosti i isključivosti može dovesti do bezizlaznih situacija, kad se željeni ciljevi ne postižu, a i do smanjenja broja ljudi s kojima možete ostvariti ozračje razumijevanja i naklonosti. Fleksibilnost ne znači da se morate priklanjati svakoj ideji, već da ste sposobni prilagoditi se, te provoditi tehniku odmjeravanja i vođenja svojim razmišljanjem i ponašanjem. Nefleksibilnost upućuje na ograničenost

pogleda, fiks-ideje i mišljenje da "postoji samo jedan način da se neki zadatak obavi".

Ako uvijek činite ono što ste navikli činiti, uvijek ćete dobivati ono što uvijek imate

Nesvjesno programiranje dovodi vas do toga da ponavljate obrasce, unatoč tome što ste svjesni da oni ne funkcioniraju. Sve dok ne naučite ponovno programirati način razmišljanja, nema izgleda da se vaši rezultati promijene.

Vi niste vaše ponašanje

Ponašanje je nešto što vi izvodite, a čemu drugi ljudi pridaju značenje. Drugim riječima, ljudi izvode svoje interpretacije vašeg ponašanja služeći se vlastitim mapama kao mjerilima. Postoji mogućnost da je njihovo tumačenje netočno. Uspješni ljudi vode brigu o tome da u interakciji s drugima potraže i drugu stranu njihova ponašanja.

Ono što percipirate je vaša stvarnost

Svatko kreira svoju mapu stvarnosti onako kako doživljava svijet. Vaše opažanje vezano uz neku situaciju bit će drukčije od, recimo, opažanja vaše susjede ili vašeg partnera, djeteta, direktora ili kolege. Uzmemo li da ne postoji dvoje ljudi koji bi mogli imati potpuno ista iskustva, vrlo je malo univerzalnih istina.

Vi upravljate svojim umom, dakle i rezultatima koje postižete

Sve počinje od jedne misli. Ako upravljate svojim mislima, upravljate svojim ponašanjem pa tako i rezultatima.

Opiranje je znak da vam nedostaje osjećaj naklonosti i razumijevanja

Pošto ste se potrudili izgraditi osjećaj naklonosti i razumijevanja s nekim, možete osobu tehnikom odmjeravanja i vo-

đenja dovesti do rješenja od kojega će svi imati koristi. Izostane li taj osjećaj, postojat će znaci otpora - primjerice, osoba će i dalje raditi ono što je radila dok ste vi govorili ili će postojati nesuglasje u položajima vaših tijela. Bez naklonosti i razumijevanja nema izgleda za postizanje obostrano prihvatljivih idealnih rezultata.

Nemoguće je ne komunicirati

Profesor Albert Mehrabian proveo je 1960. godine istraživanje o djelotvornosti govorne komunikacije. Statistički rezultati pokazali su da je:

- 7% značenja je u izgovorenim riječima
- 38% značenja je u načinu na koji se riječi izgovaraju
- 55% značenja je u govoru tijela i izrazu lica.

Iako su ovi statistički podaci približni - i neprecizni kad je riječ o telefonskom razgovoru - oni ističu važnost izraza lica, govora tijela i tona glasa u procesu komunikacije. Što god radite, čak i ako mislite da samo mirno sjedite i zadubljeni ste u svoje misli, netko će vašem ponašanju pripisati značenje.

Imate sve resurse potrebne za promjenu

Vjerujete li u ovo, to će vam pomoći da pomognete sami sebi i drugima pronaći izvore i resurse koji su vam potrebni da biste ostvarili za vas korisne promjene.

10. Sažetak dodatnih NLP tehnika

Položaji kod percipiranja

Ovom se tehnikom poslužite da biste razumjeli mape stvarnosti drugih ljudi te da biste došli do pogodbe na obostranu korist. Primjerice, kad se pripremate za sastanke, rješavate situacije s članovima obitelji i djecom, u radu s klijentima, u prodaji, pregovorima, savjetovanjima i prezentacijama.

Kad je ozračje naklonosti i razumijevanja slabo i vi se ne slažete s nekim na koga želite utjecati, pomoći će vam ako možete vaš odnos vidjeti sa stajališta te osobe. Sposobnost da razgledate poteškoću iz nekoliko različitih kuteva može znatno obogatiti podatke koje dobivate te vam pomoći da donesete bolje odluke i izbore.

Koliko je dobro sagledati sve iz drugog kuta, još je bolje sve i čuti i osjetiti. Ponašajući se kao da ste ona druga osoba, moći ćete shvatiti neka od njezinih vjerovanja, vrijednosti i tumačenja te steći potpunije razumijevanje načina na koji se ta osoba može ponašati i reagirati na ono što vi kažete i radite. To vam omogućuje da bolje shvatite druge i produbite razinu vlastite svijesti. Sljedeća je vježba smišljena da vam pomogne steći uvid u svaku danu situaciju iz tri kuta.

1. Zamislite situaciju s kojom ćete se susresti u bliskoj budućnosti, situaciju koja u vama izaziva određenu tjeskobu ili oprez.

2. Promotrit ćete situaciju iz tri različita kuta. Opremite taj prizor kao da se spremate za predstavu, uz pomoć rekvizita kao što su stolci i stolovi.

3. *Prvi položaj (vi)* - u ovom položaju razmislite o svemu samo s vlastitoga stajališta. Vi želite znati kako situacije djeluju na vas i kako se osjećate. Ovaj prvi položaj je doista koristan kad želite istaknuti svoju vrijednost, provjeriti kako se osjećate u vezi s nekom situacijom ili željenim ciljem te osigurati zadovoljenje nekih potreba.

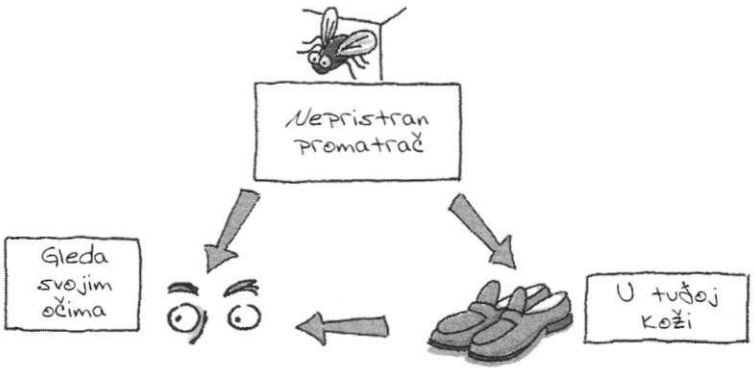
   Međutim, ostati u ovom položaju cijelo vrijeme nije korisno jer ćete znati malo, ili ništa, o tome kako vi djelujete na druge ili o njihovim potrebama i sklonostima pa biste mogli prenaglo donositi nedovoljno provjerene zaključke.

4. *Drugi položaj (u koži one druge osobe)* - fizički se postavite u položaj druge osobe u prizoru koji zamišljate. Otuda se možete opet osvrnuti na sebe u onome prvom položaju, unijeti se u kožu druge osobe i doživjeti situacije kako ih ona doživljava. Nije riječ o pukom razmišljanju o tome "što biste učinili da ste na mjestu te osobe". Bit je u tome da vi unosite "sebe" u "njega/nju" i uistinu shvaćate viđenje te osobe kako biste dobili točnije informacije. Koja je uloga te osobe? Što je njoj važno? Pod kakvim je pritiskom? Koje vrijednosti i vjerovanja pokreću njezino ponašanje?

   Kad se stavite u ovaj položaj, bolje ćete razumjeti ponašanje druge osobe i njezinu mapu stvarnosti te način na koji ona doživljava vas.

5. *Treći položaj (neutralni promatrač)* - sada se odmaknite podalje od prizora da biste vidjeli sami sebe u prvom položaju te drugu osobu u drugom položaju. Ovdje preuzimate ulogu neovisnog promatrača, neutralnog i nevezanog za ostala dva položaja. Zamislite da ste filmski redatelj ili neupadljivi producent doku-

mentarnog filma. Sve promatrate s nekog logičkog, racionalnog i objektivnog stajališta. U ovom položaju možda ćete zamijetiti što bi obje osobe mogle učiniti drukčije kako bi poboljšale svoj odnos te postigle rezultat od obostrane koristi.



6. Ponovno se vratite u bilo koji položaj ako vam je potrebno dodatno nešto dokučiti.

Sva su tri položaja jednako vrijedna. Budete li ovu vježbu provodili u stvarnom prostoru i vremenu, sve ćete više razvijati razumijevanje, kao i mogućnosti ostvarenja boljeg osjećaja naklonosti i slaganja, te smišljati nove ideje i rješenja i nove načine razmišljanja.

Tehnika "fiju"

Ovom se tehnikom možete služiti za mijenjanje neke navike - kao što je, primjerice, grizenje noktiju, kopkanje kožice uz nokte, pogledavanje na sat, postizanje loših rezultata u sportskoj aktivnosti, divljanje na cesti, jedenje (pronalaženje "okidača" u jedenju zbog utjehe ili uzbudenosti). Također za njom možete posegnuti kad želite promijeniti svoju reakciju na nešto - primjerice mijenjati "istog trena" u "promišljeno", "agresivno" u "prodorno".

1. Odaberite neku negativnu situaciju iz prošlosti u kojoj ste pokazali ponašanje koje želite promijeniti. Stvorite u mislima cjelokupnu sliku svega što je s time povezano. Usredotočite se na ono što se dogodilo. Stavite oko slike okvir. Utvrdite jednu ili dvije kvalitete te unutrašnje slike koje, kad ih pojačate, mijenjaju vašu unutrašnju reakciju - tu promjenu vjerojatno ćete zamijetiti kao osjećaj. Uobičajeno tu najbolje djeluje svjetlost i veličina, ali boja, kontrast, smještaj ili dubina mogu također djelovati. Igrajte se time sve dok se ne osjetite zadovoljni odabranim kvalitetama.

2. Promijenite stanje u kojem se nalazite s nekoliko dubokih udaha i protezanja.

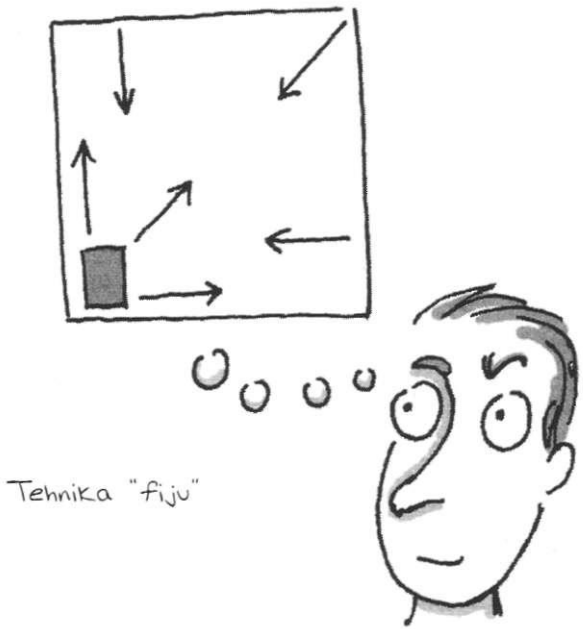
3. U mislima oblikujte neuokvirenu sliku ponašanja koje biste radije imali umjesto ovoga. Doista vidite sami sebe s tim ponašanjem kao svojim. Odvojite se od slike - gledajte sami sebe na slici. Disocirane slike stvaraju motivaciju da krenete prema nečemu što želite. Uključite sva potrebna sredstva - snagu, samopouzdanje, jasnoću misli, sposobnost slušanja, kreativnost, usredotočenost, opuštenost, humor. Napravite sliku zanimljivom i realističnom te provjerite kako se uklapa u ostala područja vašeg života. Iskušajte je u različitim kontekstima - je li ovo vaše "novo ja" ekološki nastrojeno prema drugim odnosima? Kad biste na ovaj način morali reagirati u različitim okolnostima, bi li ishod bio povoljan za vas i za one s kojima ste u interakciji? Možda ćete htjeti promijeniti sliku da biste bili potpuno zadovoljni njome. Kad vas zadovoljava, pojačajte je i načinite je doista zanosnom.

4. Smanjite sliku na veličinu poštanske marke, pustite da iz nje nestane boja i da utihnu svi zvukovi.

5. Promijenite svoje stanje.

6. Na prvoj slici jače istaknite dvije najjače kvalitete koje ste odabrali u 1. koraku. Zatim onu novu sliku o sebi koju ste smanjili stavite u donji ugao prve slike. Idući korak treba obaviti u hipu - dok u sebi izgovorite "fiju", u jednom trenu pretvorite onu veliku

sliku u sitnu i tamnu, a novu sliku o sebi u veliku i svijetlu. Slike neka hitro zamijene mjesta, a negativne će slike potpuno nestati.



7. Ponovite 6. korak otprilike pet puta i pripazite da stanje mijenjate s nekoliko dubokih udaha i protezanja između svakog ponavljanja. Brzina i ponavljanje su pritom ključni.
8. Provjerite svoj nov način reagiranja tako da zamislite neko vrijeme u budućnosti kad ćete htjeti primijeniti ovu drukčiju reakciju. Ovo se naziva "odmjeravanjem u budućnosti". Ako i dalje imate onu prvobitnu reakciju, vratite se na 1. korak pa ponovite vježbu. Znat ćete kad ste sve obavili uspješno po tome što se više nećete moći vratiti na negativnu sliku.

Stvaranje novog ponašanja

Ovom se tehnikom služite da biste stvorili potpuno novi oblik ponašanja

1. **Oči usmjerite prema dolje ulijevo i upitajte se: "Kad bih mogla... (postavite svoj cilj)..., kako bih izgledala?"**
2. **Očiju usmjerenih prema gore udesno, stvorite u mislima sliku koja prikazuje kako biste izgledali u trenutku dok ostvarujete svoj cilj. Radite na slici tako da ste pritom odvojeni od nje.**
3. **Mentalno zakoračite u sliku tako da sada osjetite kako sami radite ono što ste se upravo vidjeli na slici. Što vidite, čujete i osjećate?**
4. **Usporedite te osjećaje s osjećajima iz sličnog iskustva koje vas je ispunjavalo srećom.**
5. **Ako su ti osjećaji sukladni, obavili ste zadatak.**
6. **Ako se ne podudaraju, imenujte ono što nedostaje - kreativnost, više samopouzdanja, opuštenosti itd.**
7. **Pobliže odredite tvrdnju koja opisuje cilj dodajući riječi "i ... (dodatna sredstva koja ste odabrali)".**
8. **Vratite se na 1. korak i ponovite vježbu.**

Vizualni *squash*

Ovom se tehnikom poslužite da biste razriješili sukob vjerovanja ili vrijednosti u sebi. Ovdje je okidač uglavnom kad čujete sebe kako izgovarate "Dio mene želi učiniti.___/ vjeruje osobi x, a dio mene želi učiniti____/ vjeruje osobi y.

1. Utvrdite koja su to vjerovanja ili težnje u sukobu.
2. Stvorite vizualnog predstavnika svake sukobljene strane, stavite svakog na jedan dlan i ispružite pred sobom.
3. Utvrdite željeni cilj i zatražite da obje strane na njega pristanu.
4. Zatražite od svake strane pozitivnu namjeru te nastavite razlaganje u dijelove do vrijednosti na visokoj razini sve dok ne postignete sporazum.
5. Navedite svaku osobu da pogleda onoga drugog i kaže što vidi i misli. Uključite resurse, jake strane, vjerovanja i očekivanja.
6. Zatražite od obiju strana da izraze spremnost da daju i primaju resurse ili da, ako je potrebno, pregovaraju.
7. Spojite ruke i privucite obje osobe k sebi da biste ih integrirali u sebi. Trebale bi to spremno učiniti.
8. Provjerite ima li bilo koja strana ikakvih primjedaba. Ako ima, ponovite vježbu u kojoj će biti prisutna ona strana koja ima primjedbu. Tu novu stranu posjednite na stolac jer joj se odatle možete obraćati s određene udaljenosti.

Na kraju

NLP je vještina koju je potrebno vježbati i primjenjivati, a vaše putovanje kroz ovu knjigu prvi je korak prema boljem životu. Nadamo se da ste u njoj uživali i želimo vam da nastavite svakodnevno primjenjivati tehnike koje ste osjetili kao najkorisnije. Redovitom primjenom razvit ćete samopouzdanje, a s vremenom i sasvim prirodno preuzeti nove načine razmišljanja i ponašanja.

Zapamtite - ako ste zapeli u programima koji vas ograničavaju, znači da ste tako odabrali. NLP nudi alate koji vam olakšavaju da u način na koji poimate život unesete više svjesnog odlučivanja. Birajte dobro.

O autorima

David Molden je trener za osobni razvoj. Od 1995. godine poučava tehniku NLP i ima mnogo godina iskustva u radu s ljudima iz svih područja rada - poduzetnicima, rukovoditeljima, profesionalnim sportašima i djecom - u njihovu traganju za osobnim uspjehom.

Davidov pokretač je životna radost i neiscrpan smisao za humor. Održava visoku razinu tjelesnog i mentalnog zdravlja i ravnoteže trenirajući kung fu i tai chi te njegujući zanimanje za drevnu mudrost i njenu primjenjivost na današnje društvo.

Direktor je tvrtke za izobrazbu i razvoj, Quadrant 1 International. Nastupa u televizijskim i radijskim emisijama te je autor još nekolicine knjiga, uključujući *Managing with the Power of NLP, NLP Business Masterclass* i *Beat Your Goals.*

Pat Hutchinson ima bogato iskustvo u poduzetničkom radu te kao voditeljica timova za prodaju i marketing. Trenerica je NLP-a i direktorica tvrtke Quadrant 1 International.

Spajajući vještine vodećeg stručnjaka za rad na osobnoj promjeni s osjećajem za praktično, Pat približava učenje i primjenu NLP-a kao laganu i zabavnu metodu. Zbog sposobnosti da se usredotoči i ude "u srž problema" iznimno je tražena trenerica. Postigla je zavidne rezultate u radu s pojedincima kao i skupinama poslovnih ljudi.